UNIVERSITÉ DE RENNES — FACULTÉ DE DROIT

ÉTUDE de la JURISPRUDENCE

annulant
les promesses de vente d'immeubles
pour lésion postérieure à la promesse
et de ses répercussions possibles

THÈSE DE DOCTORAT
(SCIENCES JURIDIQUES)

présentée et soutenue par YVES CHEVALLIER
Avocat à la Cour d'Appel de Paris

le **Jeudi 8 Novembre 1923**, à 2 h. 1/2 de l'après-midi

MEMBRES DU JURY :

M. TURGEON, *Doyen*
M. LEREBOURS-PIGEONNIÈRE, *Professeur*, Président
M. COT, *Agrégé*

GRANDE IMPRIMERIE DE MEULAN
Auguste RÉTY
37, rue Gambetta — *Tél. 64*

1923

ÉTUDE DE LA JURISPRUDENCE

annulant

les promesses de vente d'immeubles

pour lésion postérieure à la promesse

et de ses répercussions possibles

UNIVERSITÉ DE RENNES — FACULTÉ DE DROIT

ÉTUDE de la JURISPRUDENCE

annulant
les promesses de vente d'immeubles
pour lésion postérieure à la promesse
et de ses répercussions possibles

THÈSE DE DOCTORAT

(SCIENCES JURIDIQUES)

présentée et soutenue par YVES CHEVALLIER

Avocat à la Cour d'Appel de Paris

le **Jeudi 8 Novembre 1923**, à 2 h. 1/2 de l'après-midi

R. UNIV. BIBLIOTHEEK LEIDEN

MEMBRES DU JURY:

M. TURGEON, *Doyen*

M. LEREBOURS-PIGEONNIÈRE, *Professeur*, Président

M. COT, *Agrégé*

GRANDE IMPRIMERIE DE MEULAN

Auguste RÉTY

37, rue Gambetta — *Tél. 64*

—

1923

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41543513_0011

A ma Femme,

A mon Père

YVES CHEVALLIER.

INTRODUCTION

L'article 1118 du Code Civil dispose : « La lésion ne vicie les conventions que dans certains contrats ou à l'égard de certaines personnes ».

Tantôt donc, la Loi accorde le bénéfice de l'action en rescision pour lésion, en considération de la personne qui a contracté : c'est le cas pour les mineurs non émancipés pour toutes les obligations qu'ils consentent, pour les mineurs émancipés pour toutes les obligations qu'ils consentent sans l'assistance de leur curateur, quand celle-ci est requise,Art. 1305 du Code Civ. Tantôt, la Loi accorde indistinctement le bénéfice aux majeurs et aux mineurs, mais en considération de l'acte qui a été passé : ces actes plus spécialement protégés sont l'acceptation de succession, Art. 783 du Code Civ., le partage, Art. 887 du Code Civ. et la vente d'immeuble, Art. 1674 du Code Civ.

Dans le contrat de vente d'immeuble, le vendeur qui a été lésé de plus de sept douzièmes, c'est-à-dire qui a cédé son immeuble pour un prix inférieur aux cinq douzièmes de sa valeur réelle, peut, de ce chef,

demander la rescision du contrat qu'il a passé. S'il apporte au Tribunal un ensemble d'allégations assez pertinentes ou fait présumer l'existence de la lésion, celui-ci commettra trois experts à l'évaluation de l'immeuble litigieux. Cette évaluation doit, aux termes de l'Art. 1675 du Code Civil, être faite « au moment de la vente ». Et si les rapports des experts sont conformes aux conclusions du vendeur, le tribunal pourra rescinder la vente.

Cette réglementation d'une si grande précision mathématique semble avoir en outre emprunté à la science de la mathématique sa clarté et sa simplicité. Pourtant, l'application de cette réglementation n'est pas toujours très simple et elle ne laisse pas d'embarrasser grandement, dans le cas où la vente attaquée pour lésion a été précédée d'une promesse de vente née du concours de volontés saines portant sur un prix juste.

Un propriétaire promet de vendre un immeuble, pour un prix d'ores et déjà fixé. Cette promesse oblige le propriétaire, mais le stipulant ne s'engage pas encore à acheter. Il a un délai de plusieurs années, consenti par le propriétaire, pour invoquer la promesse ou y renoncer. Avant l'expiration du délai, le stipulant déclare invoquer la promesse et demande en conséquence la réalisation de la vente. Le propriétaire refuse d'exécuter sa promesse parce que le prix fixé le jour de la promesse n'est plus le prix vrai de l'immeuble et que s'il exécutait, la vente serait entachée de lésion et donc rescindable.

L'évaluation de la lésion invoquée par le propriétaire, à quel moment doit-elle être faite? Est-ce au moment de l'engagement du propriétaire? Est-ce, au contraire, au moment de l'acceptation du stipulant?

Cette question, on la pourrait croire résolue depuis longtemps, les promesses de vente étant extrêmement fréquentes dans la pratique, et les circonstances susceptibles de la faire naître paraissant facilement réalisables. Il suffit, en effet, qu'un événement quelconque intervienne entre le jour de l'engagement du vendeur et le jour de l'acceptation de l'acheteur qui donne à l'immeuble objet de la promesse une plus-value considérable : tels seraient le percement d'une ligne de chemin de fer, d'une route ou d'une rue, la découverte d'un gisement minéral, d'une source, la création d'une station balnéaire ou touristique...

Il n'en est rien cependant. Et cette question se pose aujourd'hui presque dans sa première nouveauté, avec un très saisissant caractère d'actualité. De nombreux faits, manifestations d'une vie pacifique et normale, auraient pu poser le problème que seule la guerre a mis à l'ordre du jour, à cause de la très grande dépréciation de l'argent qu'elle a entrainée. Jadis en effet, les données de notre problème ne pouvaient se présenter que rarement, alors qu'elles se présentent aujourd'hui avec une très grande généralité, par suite du trouble apporté par la guerre. A tel point que l'on peut dire que toutes les promesses de vente consenties avant

la guerre sont susceptibles de donner naissance à la question que nous voulons étudier.

La jurisprudence qui ne fait pas de difficulté, semble-t-il,pour reconnaître que les promesses de vente sont rescindables pour lésion, n'est pas peut-être définitivement fixée quant à la détermination de l'époque de l'évaluation de la lésion. Car, tandis que la Cour de Cassation estime la lésion capable d'entraîner la rescision de la vente lorsqu'elle n'apparaît qu'au moment de l'acceptation de l'acheteur, une notable partie des Cours d'Appel résistent et ne considèrent la lésion que lorsqu'elle est contemporaine de l'engagement du vendeur.

Les décisions des Cours d'Appel paraissent dominées par cette idée que la lésion étant l'indice d'un vice du consentement, un contrat ne peut être déclaré entaché de lésion que si celle-ci apparaît au moment de l'échange des consentements. C'est l'application au problème de la notion classique de lésion : certains biens, au nombre desquels les immeubles ont, à défaut d'une valeur objective absolue, tout au moins une valeur courante. Les contractants, maîtres de leur conventions, donnent aux immeubles, objet de leur contrat, le prix qu'il leur plaît. Toutefois, si dans un contrat, un immeuble est vendu pour un prix très inférieur à sa valeur courante, la vileté même du prix porte à croire que le vendeur a été victime d'une erreur ou d'un abus d'influence.

La Cour de Cassation s'appuie sur ce fait que la réglementation de la rescision pour lésion au cas de vente

d'immeuble établie par les art. 1674 et 1675 du Code Civil étant fondée sur un criterium d'ordre obejctif, elle s'applique dès lors que la comparaison entre le prix stipulé au contrat et le prix réel de l'immeuble établit, au détriment du vendeur, une différence de plus de sept douzièmes — quand bien même cette disproportion serait l'effet d'une plus-value postérieure à l'engagement des volontés.

Cette opinion de la Cour de Cassation nous semble, malgré les résistances des Cours d'Appel, devoir triompher. D'ailleurs elle paraît s'accorder mieux avec la Loi, et faire une plus saine interprétation des opérations juridiques qu'elle décompose en promesse unilatérale de vente ou avant-contrat de vente, et contrat de vente ou contrat définitif. Sans doute, la Cour de Cassation ne fait pas franchement cette distinction, mais elle n'en est pas moins implicitement contenue dans sa solution.

Cette jurisprudence, quelles répercussions doit-elle entraîner? En cas de vente immédiate, on peut concilier le critérium exclusivement objectif du domaine d'application de la rescision pour lésion admis par le Code Civil avec une conception subjective de la lésion, vice du consentement, puisque le fait de la lésion, c'est-à-dire de la vileté du prix fait présumer un vice du consentement. Mais admettre le même critérium objectif au cas de promesse de vente en l'appliquant au moment de la réalisation de la promesse, c'est exclure cette conciliation. Dès lors, si le Code contient une ap-

plication de la rescision pour lésion inconciliable avec toute présomption du vice de consentement, ne doit-on pas prévoir un abandon de la conception classique de la lésion ?

Ou bien, faut-il chercher la justification rationnelle équitable de la jurisprudence dans l'idée de l'Imprévision, parce que sa décision est peut-être basée sur les changements de valeur imprévisibles survenus depuis l'engagement du promettant ?

Ces considérations et ces interrogations marquent d'elles-mêmes les grandes lignes de notre travail.

Après avoir exposé, dans une première partie, les décisions de la jurisprudence, nous en ferons dans une deuxième partie la critique du point de vue de la loi, nous réservant de chercher, dans une troisième partie, les répercussions possibles de la jurisprudence qui nous paraît devoir dominer.

PREMIÈRE PARTIE

Exposé de la Jurisprudence

Le problème qui se pose aujourd'hui en jurisprudence n'est pas, en vérité, absolument nouveau. Dans le courant du siècle dernier, les juges avaient eu à se prononcer à son sujet. Mais ce problème n'avait pas, semble-t-il, éveillé leur attention. Dans des arrêts peu motivés, ils avaient conclu un peu rapidement, tantôt dans un sens, tantôt dans un autre. La doctrine ne s'était pas davantage intéressée à cette question qui demeurait encore entière lorsqu'elle se posa devant la Cour de Cassation.

Quelle que soit d'ailleurs l'attitude des juges, au siècle dernier, nous devons, avant d'aborder la plus récente jurisprudence, étudier les rares espèces où notre problème s'est posé, soit dans les mêmes termes, soit dans des termes voisins. Car les raisons de se déterminer en droit sont les mêmes aujourd'hui qu'hier.

La première décision relative à cette question, que nous trouvons dans les recueils est un arrêt de la Cour

d'Appel d'Amiens, en date du 16 juin 1841 (1); arrêt peu instructif d'ailleurs, puisqu'il n'est qu'une confirmation par adoption de motifs d'un jugement du Tribunal Civil de Saint-Quentin, du 24 mars 1841. C'est donc ce jugement rapporté sous l'arrêt d'Amiens que nous devons étudier.

Le 12 juillet 1817, un sieur Venet avait acheté quelques pièces de terre labourables qu'il avait louées le même jour, avec promesse de vendre au preneur, moyennant une somme de quatre cent cinquante francs, prix de l'acquisition qu'il venait lui-même de faire. En 1840, le preneur fit notifier à l'héritier du bailleur l'acte du 12 juillet 1817 avec sommation de réaliser la promesse de vente contenue dans cet acte. Mais ce dernier s'y opposa, faisant valoir qu'en admettant que la convention de 1817 fût une promesse de vente, elle ne valait vente que du jour où la réalisation était demandée, et qu'alors il n'y aurait lieu à rescision,puisque pour apprécier la lésion on devait envisager la valeur des biens au moment de l'acceptation du preneur, c'est-à-dire en 1840, époque à laquelle ils valaient 1800 francs.

Le Tribunal de Saint-Quentin, saisi de l'affaire, conclut que l'héritier du sieur Venet serait tenu de consentir à la vente, c'est-à-dire de réaliser sa promesse. Et le tribunal basait sa décision sur cette idée que la promesse de vente faite par Venet avait pour base le prix de l'acquisition faite par lui le même jour, et que par

---

(1) Amiens. 16 Juin 1841. S. 1844. 2. 263.

conséquent toute idée de lésion devait être écartée. C'est-à-dire, dans la pensée des magistrats, toute idée de consentement donnée sous la pression d'une contrainte morale. De plus, il ajoutait qu'il n'y avait pas lieu de tenir compte de la plus-value des immeubles survenue depuis le jour de la promesse de vente, cette plus-value étant « l'une des éventualités licites du contrat ».

Quelques années plus tard, en 1847, une promesse unilatérale de vente soulevait les mêmes difficultés. Le bénéficiaire de la promesse avait, dans le délai prévu, demandé la réalisation de la vente. Mais le promettant opposait la nullité de sa promesse et déclarait que si cette promesse était reconnue valable, il invoquerait la rescision de la vente, pour lésion de plus des sept douzièmes, à raison de la plus-value considérable que l'immeuble, objet du contrat, avait acquise depuis son engagement.

Le 26 avril 1847, la Cour de Paris (1), rendait un arrêt dans lequel, après avoir reconnu la validité des promesses unilatérales de vente, elle les considérait comme soumises à la rescision pour lésion de plus des sept douzièmes, quand la comparaison entre le prix fixé le jour de l'engagement du vendeur et la valeur de l'immeuble au jour de la réalisation de la vente établissait une telle différence. La Cour de Paris adoptait cette opinion parce que : «La vente ne devenant complète que par l'acceptation du bénéficiaire de la promesse, c'est à cette

(1) Paris. 26 Août 1847. S. 1848. 2. 161.

époque seulement que la valeur de l'immeuble doit être prise en considération pour déterminer la lésion ». La lésion, ce n'est plus ici l'indice d'un consentement imparfait, c'est une inéquivalence entre deux prestations.

La Cour de Cassation (1), fut saisie de l'affaire, mais non pas, à proprement parler, de la difficulté qui nous occupe. Devant cette juridiction, en effet, fut posée la question de savoir si le délai de deux ans prévu par l'art. 1676 du Code Civil pour intenter l'action en rescision courait à partir du jour de la promesse ou à partir du jour de l'acceptation. Toutefois, nous croyons utile de faire connaître la décision de la Cour suprême, parce qu'elle nous fait augurer de la position qu'elle prendra plus tard dans le débat. De ce que le contrat de vente ne se forme que du jour de l'acceptation de la promesse, la Cour de Cassation conclut que c'est de ce jour seulement que commence à courir le délai de l'art. 1676. Il fallait, semble-t-il, retenir cette décision qui donne une importance prépondérante au moment de la vente.

Sur cette même question du point de départ du délai, le Tribunal Civil de la Seine (2), le 27 février 1884, rendait un jugement en sens contraire, puisqu'il déclarait recevable une décision en rescision pour lésion intentée avant toute acceptation de l'acquéreur éventuel. Pour admettre ce résultat, le Tribunal de la Seine partait de

---

(1) Cass. 9 Août 1848. S. 1848. 1. 615.

(2) Trib. Civ de la Seine. Gaz. Pal. 1884. 2. 578.

cette idée que « la promesse engageant le vendeur, c'est de cette promesse que résulte pour lui la lésion ». Et c'est à nouveau l'idée de consentement vicié qui devient déterminante.

Telle est, en notre matière, la jurisprudence du siècle dernier, jurisprudence aux contours imprécis, plus basée sur des impressions que sur des raisonnements. Ce qui frappe en effet dans ces décisions rendues avant la guerre, c'est, nous semble-t-il, leur caractère en quelque sorte non contradictoire. Nous voulons dire par là que les juges appelés à statuer se contentaient d'exposer les arguments qui leur paraisaient décisifs, sans mentionner les objections susceptibles d'entraîner une autre solution.

De ces décisions que nous venons d'analyser, il y a lieu de retenir que la solution admise est favorable ou non à la rescision, suivant que la lésion est envisagée objectivement ou subjectivement, c'est-à-dire, soit comme une injustice à raison des inégalités des obligations, soit comme l'œuvre d'une intelligence moins éclairée ou d'une volonté moins libre. D'autre part, remarquons que la solution admise varie si les magistrats ont considéré le contrat de promesse de vente comme principal ou s'ils ont, au contraire, reconnu ce caractère au contrat de vente lui-même.

C'est en présence de ces deux directions plutôt indiquées que nettement tracées que se trouvait la Cour de Caen (1), lorsqu'en 1916, elle fut saisie d'une demande

(1) Caen. 5 Avril 1916 S. 1920. 2. 113.

reconventionnelle de rescision de vente, pour lésion de plus de sept douzièmes. Et l'embarras où la mettait pareille incertitude explique le soin avec lequel elle rédigea son arrêt.

Le 13 juin 1898, Mme Huard consentait à M. Etienbled, pour la durée de vingt années, le bail d'un immeuble sis à Caen. Elle s'engageait, d'autre part, à vendre le dit immeuble pour un prix d'ores et déjà fixé, laissant à M. Etienbled la faculté d'acquérir pendant tout le temps que courrait le bail. En 1914, M. Venet, cessionnaire des droits du stipulant, assignait en réalisation de la vente le promettant qui se portait reconventionnellement demandeur en rescision de la promesse de vente pour cause de lésion de plus des sept douzièmes.

Qu'allait décider la Cour de Caen ? Son premier souci fut de rechercher l'intention du législateur, de fixer le but de la loi, par l'examen des travaux préparatoires du Code Civil. Or, ces travaux préparatoires établissent nettement que, dans l'esprit du législateur, la rescision pour lésion a pour but de protéger le vendeur amené à céder son immeuble sous la pression d'un besoin d'argent dont la lésion est le signe. La Cour de Caen s'empara donc de cette idée que la lésion, en droit français, fait présumer une volonté s'engageant sous la pression d'une contrainte morale. A la lumière de cette idée, la Cour de Caen examina dans quelles circonstances s'engageait un bailleur d'immeuble promettant de vendre l'immeuble loué. Or, la longue durée du bail, le loyer

généralement supérieur obtenu dans de semblables combinaisons, la réalisation lointaine du prix de la vente lui ont fait présumer un contrat dont les clauses, librement débattues, ont été librement acceptées. Tel était, aux yeux de la Cour de Caen, l'argument fondamental qui devait entraîner le rejet de la rescision pour lésion. Mais elle voulut faire plus et l'étayer en quelque sorte de considérations secondaires. C'est ainsi qu'elle fit valoir le rôle économique que les promesses de vente étaient appelées à jouer au lendemain de la guerre, et l'importance qu'il y avait, de ce chef, à leur donner une grande stabilité, en mettant, en quelque sorte, les immeubles sur lesquels elles portaient à l'abri des fluctuations des cours ou du taux de l'argent. Il lui parut, en outre, difficile d'admettre qu'une volonté librement donnée pût se dégager, brisant le lien contractuel que notre Code veut voir respecté à l'égal des Lois.

Mais, la Cour de Caen ne pouvait pas faire fi de la redoutable objection que la thèse contraire tire des art. 1674 et 1675 du Code Civil : la rescision pour lésion peut être demandée par tout vendeur qui a cédé son immeuble pour un prix inférieur aux cinq douzièmes de sa valeur réelle; et l'évaluation de la lésion doit être faite en recherchant la valeur de l'immeuble au moment de la vente. Les textes ne distinguent pas entre les ventes simples et les ventes précédées d'une promesse de vente.

Pour écarter cette objection, la Cour de Caen eut recours au même procédé qui consiste à rechercher l'in-

tention du législateur. Elle ne démêla point chez celui-ci la volonté de soumettre les promesses de vente à la rescision pour lésion. Frappée, au contraire, par le caractère exceptionnel de ces textes, elle conclut à l'impossibilité de leur donner une interprétation extensive, et, dans le silence de la Loi, elle conclut au rejet de ces textes. Et, fidèle à cette notion que les effets d'un contrat sont déterminés par la volonté des parties contractantes, si cette volonté est libre, elle s'attacha surtout à l'analyse de la valeur de l'engagement du vendeur : cet engagement n'étant pas entaché du vice de lésion tel qu'il est traditionnellement compris par notre doctrine classique est inattaquable, et les circonstances peuvent le rendre heureux ou malheureux, mais il n'en dépend pas, il est absolu. Si donc, « à l'époque de la promesse de vente, la comparaison de la valeur de l'immeuble avec le prix stipulé ne fait pas ressortir une lésion qui permette au vendeur de demander la rescision du contrat », le vendeur est tenu d'exécuter sa promesse.

Dans le courant de la même année, le 14 novembre 1916, la Cour de Cassation (1) déclarait, au contraire, que la comparaison entre la valeur de l'immeuble et le prix stipulé ne devait être faite qu'au moment de l'acceptation du stipulant. Et voici de quelle manière elle justifiait cette disposition : une promesse unilatérale de vente ne constituant qu'un engagement personnel du promettant, la vente ne devient parfaite que par l'ac-

(1) Cass. 14 Novembre 1916. S. 1920. 1. 365.

ceptation du stipulant. Or, l'art. 1674 déclare que le vendeur lésé de plus de sept douzièmes, dans le prix d'un immeuble, peut demander la rescision de la vente, et l'art. 1675 précise que « pour savoir s'il y a lésion de plus de sept douzièmes, il faut estimer l'immeuble suivant son état et sa valeur au moment de la vente ». C'est-à-dire, dans notre espèce, au moment où le stipulant déclare se prévaloir de la promesse. Mais, pour remédier à l'injustice qu'il y aurait à ce que l'acquéreur éventuel fût victime de son propre travail, la Cour suprême exigeait que, dans l'estimation de l'immeuble, l'on tînt compte de la plus-value créée par l'industrie de l'acquéreur depuis l'époque de la promesse de vente.

Cette opinion de la Cour suprême fut suivie par le tribunal Civil de Caen (1), qui, dans un jugement du 18 avril 1921, appuyait les arguments de la Cour de Cassation, d'arguments nouveaux. Après avoir fait application des art. 1674 et 1675 aux promesses de vente, ainsi que l'avait déjà fait la Cour de Cassation, le Tribunal de Caen s'employa à rejeter l'arguement tiré de la nature de la rescision pour lésion telle qu'elle paraît résulter de l'examen des travaux préparatoires du Code Civil et de la place de l'art. 1118 dans la Section intitulée : « du Consentement ». Donner à la lésion « pour base unique, la contrainte morale et un vice du consentement », c'est méconnaître l'intention du législateur qui, toujours, s'inspire du principe général « nul ne

(1) Trib. Civ. Caen. 18 Avril 1921. S. 1921. 2. 73.

peut s'enrichir aux dépens d'autrui ». Or, c'est à cet enrichissement injuste que l'on aboutirait si « l'acheteur à terme et sous une condition dépendant de lui seul, qui par là ne court aucun risque défavorable, avait tous les risques favorables sans qu'aucune limitation pût être apportée à ce que son profit aurait d'illégitime ». Un contrat de vente ainsi conclu « prendrait, au bénéfice d'une seule des parties, le caractère d'une spéculation sans risques ». Ce qui serait contraire à la nature de ce contrat dont l'idéal est l'équilibre des prestations. Et pour que l'estimation de l'immeuble faite au moment de la réalisation de la vente, dans le but d'apprécier la lésion, soit équitable, il sera tenu compte, dans cette estimation, de la plus-value créée par l'effort personnel de l'acheteur : tempérament introduit par la Cour de Cassation et que le Tribunal de Caen déclare conforme « à la plus élémentaire équité ».

Le même jour, le 18 avril 1921, la Cour d'Appel d'Aix (1), faisant application de cette thèse, recevait l'auteur d'un bail avec promesse de vente à prouver que la réalisation de la vente au prix stipulé dans la promesse le léserait de plus de sept douzièmes, « à raison de la plus-value que les immeubles loués paraissaient avoir acquise depuis cette promesse ».

On devait dès lors penser que la jurisprudence était fixée et que les Cours d'Appel et Tribunaux allaient adopter la thèse de la Cour de Cassation, si brillamment

(1) Aix. 18 Avril 1921. D. 1921. 2. 126.

soutenue par le Tribunal Civil de Caen et suivie par la Cour d'Appel d'Aix. M. Japiot dans une note sous le jugement du Tribunal de Caen le pensait déjà. M. De mogue (1), dans la Revue Trimestrielle de Droit Civil, le pensait aussi. Mais les circonstances ont démenti des pronostics si légitimement établis.

Car depuis, tous les arrêts ou jugements relatifs à cette question que nous avons pu relever n'admettent le vendeur à se prévaloir de la lésion que lorsqu'elle existe au moment de son engagement.

C'est ce qu'a jugé la Cour de Bordeaux (2), le 13 avril 1922. Les conventions font la Loi des parties, si ces conventions ont été librement débattues et acceptées. Or, il n'apparaît pas que le vendeur, dans de telles combinaisons, puisse se plaindre d'avoir contracté sous l'empire d'une contrainte morale. D'autre part, les art. 1674 et 1675 du Code Civil doivent être restrictivement interprétés, le législateur ayant spécialement considéré le *plerumque fit*, c'est-à-dire les ventes réalisées par l'accord simultané des parties. Si, par conséquent, l'on fait une juste application de cette idée que la lésion est un vice du consentement, et de ce principe que les effets d'un contrat, librement envisagés, se déroulent comme ils ont été voulus, il faut admettre que, en matière de promesse de vente, la lésion s'estime d'après la valeur

---

(1) R. Demogue. Rev. trim. de droit civil. 1922. p. 409.

(2) Bordeaux. 13 Avril 1922. Recueil des Sommaires. 1922. N° 2344.

de l'immeuble au temps de la promesse, sans égard à la plus-value ultérieurement survenue.

A cette opinion se rallient la Cour de Lyon (1), dans un arrêt du 18 février 1922, la Cour de Paris (2), dans un arrêt du 30 mars 1922 et le Tribunal Civil de Versailles (3) dans un jugement du 2 mai 1922, qui n'ont été saisis que subsidiairement, il est vrai, de cette difficulté, mais qui, néanmoins, ont dû l'envisager.

Cet examen de la jurisprudence nous met en présence de deux thèses nettement contraires, riches l'une et l'autre d'arguments également puissants, qu'ils soient tirés de raisonnements purement juridiques ou de considérations d'ordre pratique.

Les partisans de l'évaluation de l'immeuble au moment de l'engagement du vendeur déclarent : « Notre solution est conforme au but de la Loi ». Et leurs adversaires répliquent : « La nôtre, a sa formule ». Mais les premiers soutiennent leur argument principal de ce principe que la convention fait la Loi des parties, auquel les seconds opposent cet autre principe que nul ne peut s'enrichir aux dépense d'autrui. Et si l'on reproche à ces derniers de ruiner dans l'esprit public le crédit des promesse unilatérales de vente, ils s'écrient que ne pas

---

(1) Lyon. 18 Février 1922. Recueil des Sommaires. 1922. N° 3261.

(2) Paris. 30 Mars 1922. D. 1922. 2. 89. Note de M. Henri Lalou.

(3) Trib. Civ. Versailles. 2 Mai 1922. Cod. soc.

admettre leur solution, c'est favoriser l'esprit de lucre et les injustes spéculations.

« A tout argument l'on peut opposer un autre argument et ainsi apparaît la vanité de l'argumentation (1) ». Aussi, l'esprit risque-t-il de s'égarer s'il ne descend pas à l'examen des réalités et s'il ne se rappelle pas, suivant le mot de M. Charmont que « le droit n'est pas seulement une œuvre d'abstraction et de raisonnement qu'il est mêlé à la vie, l'influençant, influencé par elle (2) ».

C'est pourquoi nous devons tenter d'étudier ces théories jurisprudentielles, d'une part en fonction des conséquences qu'elles peuvent entraîner, et d'autre part en examinant si elles sont conformes aux idées dominantes de notre époque.

Avant toute chose, il importe de remarquer que ces thèses irréductibles s'appuient l'une et l'autre sur la Loi, la première affirmant sa fidélité aux intentions du législateur, la deuxième prétendant entrer dans la formule du texte. Que deux solutions aussi contradictoires puissent se fonder avec une égale vraisemblance de justesse sur une même loi constitue une anomalie dont nous devons rechercher les raisons. Nous nous heurtons ici à une difficulté d'interprétation des lois qui doit être envisagée la première. En effet, si quelque erreur d'interprétation a été faite par les adeptes de l'une ou de l'autre thèse, elle vicie *ab initio* leurs raisonnements,

---

(1) Ernest Psichari. Les voix qui crient dans le désert. p. 91.

(2) Charmont. Revue de Métaphysique et de Morale. 1903.

et, sans base légale, la thèse ainsi édifiée s'écroule.

C'est pourquoi, dans une deuxième partie, nous rechercherons quel fondement ces théories jurisprudentielles trouvent dans notre Code Civil.

DEUXIÈME PARTIE

De la Justification quant aux textes en vigueur de la décision de la Cour de Cassation

Lorsqu'une difficulté est présentée au juge, son premier soin est de rechercher si la solution de cette difficulté a été prévue par la loi. Auquel cas, son effort se borne à faire application de la dite loi à l'espèce qui lui est soumise. Mais quelque complet que puissent être les codes, il est des problèmes juridiques, nés des combinaisons les plus insoupçonnées des besoins des hommes et des circonstances économiques, qui échappent au législateur le plus prévoyant. En pareil cas, le juge recherche d'abord, sous l'enchevêtrement des principes de droit, le principe qui semble dominer, ou sous la complexité des faits, l'opération juridique simple à laquelle ces faits peuvent se rattacher. Puis il tire du principe dominant qu'il a mis en lumière les conclusions que la loi veut que l'on en déduise, ou

bien, il applique à l'espèce litigieuse la réglementation légale de l'opération simple qu'il a dégagée.

Or, le Code Civil, s'il avait prévu la lésion en matière de vente d'immeuble et réglementé l'action en rescision de la vente entachée de lésion, n'avait pas prévu la lésion au cas de promesse unilatérale de vente. Ce qui explique que le juge se trouva fort dépourvu lorsqu'un débiteur engagé par une promesse de vente opposa au stipulant qui voulait réaliser la vente une fin de non-recevoir tirée de la lésion.

L'étude de la jurisprudence que nous avons déjà faite nous a mis en présence du travail auquel se sont livrés les juges. Les uns, pensant que le problème était dominé par la notion du caractère de la rescision pour lésion, ont recherché dans le Code le caractère que celle-ci paraissait présenter, rendant ainsi une sentence animée le plus possible de l'esprit du législateur. Les autres, ayant conclu de l'analyse des faits qu'en fin de compte les opérations se résumaient en une vente, ont appliqué la réglementation du Code relative à la vente, rendant ainsi une sentence conforme à la lettre du Code.

Quelle sentence peut être dite la mieux fondée ? Sans doute, ainsi que le fait remarquer M. Japiot (1) « toutes

---

(1) Note au Sirey 1920. 2. 113. Dans cette note et celle qui a suivi au Sirey. 1921. 2. 73, M. Japiot passe en revue les arguments qui militent en faveur de l'une et l'autre solution sans pouvoir se décider à prendre parti en droit. Enfin, il se rallie à la thèse de la Cour de Cassation, parce qu'il estime qu'en pareille matière, l'essentiel est que la pratique soit fixée. D'après lui, la décision de la Cour de Cassation a été entraînée par ce

les fois que l'on interprète la loi en partant du but qu'elle s'est proposé d'atteindre, on a chance, non seulement d'être dans la vérité, mais encore de convaincre l'appréciateur impartial par la valeur de l'argument ». Mais peut-on, d'autre part, négliger un texte « qui, tout en ayant un but nettement défini, peut paraître trop catégorique pour ne point devoir dépasser ce but, si un acte rentre dans sa formule, sans rentrer dans le domaine délimité par son but » ?

Or, le fondement de l'art. 1674 est bien la volonté de protéger le propriétaire cédant son immeuble à vil prix, sous la pression d'un besoin d'argent; et dans la promesse unilatérale de vente, le propriétaire qui s'engage à vendre ne peut se dire victime d'une pareille contrainte, puisqu'il ne sait pas même s'il vendra. Cependant, l'art. 1674 est très net : « Si le vendeur a été lésé de plus de sept douzièmes dans le prix d'un immeuble, il a le droit de demander la rescision de la vente ». Peut-on légitimement ne pas appliquer ce texte aux ventes qui pour être réalisées après une promesse unilatérale n'en sont pas moins des ventes ?

Nous touchons ici à la grave question de savoir si le but de la loi se ramène au but du législateur, s'il ne faut rechercher dans la loi que ce qu'a voulu le législa-

---

fait que « le maintien des promesses de vente consenties avant la guerre serait, dans bien des cas, trop injuste, en fait, à l'égard du vendeur ».

M. Henri Lalou — D. 1922. 2. 89. — ne semble pas avoir connu les mêmes scrupules, et sans hésiter, il reconnaît le bien fondé de la conclusion de la Cour suprême.

teur ou si la loi peut être considérée comme une entité jouissant d'une vie propre, indépendante de la volonté de ses rédacteurs. Malgré de savants efforts tentés pour substituer une méthode unique d'interprétation à ces deux conceptions rivales, nous croyons qu'elles se partagent encore la jurisprudence, que celle-ci d'ailleurs n'a pas à proprement parler de méthode d'interprétation, qu'elle n'a d'autre souci que de conformer ses décisions aux nécessités nouvelles. Cet empirisme nous semble être la vraie sagesse, car, à notre avis, il n'est point d'autre justification d'une méthode d'interprétation que le résultat : le résultat le meilleur est le fruit de la meilleure méthode.

Nous n'avons jusqu'alors raisonné qu'au sujet de la promesse unilatérale de vente simple, n'ayant pas voulu suivre la jurisprudence dans la confusion qu'elle a toujours commise entre promesse unilatérale de vente simple et promesse unilatérale de vente, jointe à un bail.

Or, c'est précisément sur ce terrain que les critiques adressées à la thèse de la Cour de Cassation sont les plus vives.

« Le bail avec promesse de vente, dit M. Japiot (1), forme un tout..... la promesse fait partie intégrante du bail, dont elle a pu être la condition; c'est, par son rôle économique, par son but et par l'intention des parties,

(1) Japiot. Loc. cit.

une opération unique et complexe ». De cette assertion, il déduit l'impossibilité de l'intervention de la théorie de la rescision qui est « au moins en tant qu'il s'agit de la vente d'immeuble... une théorie d'ordre mathématique. Elle implique comparaison rigoureuse entre deux objets, non pas appréciation subjective et approximative d'avantages imprécis et personnels ». Or, si le bail avec promesse de vente est une opération unique, il est en partie constitué d'éléments de valeur plutôt subjective, tels que les avantages résultant de la longue durée du bail, qui ne peuvent entrer en ligne de compte. Ainsi « la rescision serait exclue, en quelque sorte, par nécessité parce que les éléments de l'acte ne se prêtent pas à la comparaison qui est de l'essence même de la rescision ».

Nous croyons que cet argument n'est pas sans réplique. Il ne laisse pas d'impressionner, sans doute, par ses conclusions rigoureusement logiques, mais il ne tient pas assez compte des faits, nous semble-t-il, et par là-même, il envisage les choses d'un peu trop haut. Remarquons, en effet, que ce raisonnement ne peut subsister sans avoir recours à des présomptions. C'est ainsi qu'il est obligé de supposer que la promesse a *pu* être la condition du bail, de supposer aussi que, *dans l'intention des parties*, il y a là une opération unique. Toutes ces hypothèses, pour être retenues, devraient être reconnues exactes. Or, connaître l'intention des parties est chose malaisée. Il se peut que dans une espèce particulière, on la puisse saisir, mais, pour rendre compte

d'une opération juridique en général, il ne peut être fait état d'un élément aussi mobile que lorsque tout autre moyen échappe à l'interprète. L'observation simple des faits doit suffire. Or, dans un bail avec promesse de vente, nous voyons deux personnes qui, décidant de faire un bail, fixent les conditions de ce bail, son prix, sa durée. Puis, le preneur désireux de devenir un jour propriétaire de l'immeuble dont il n'est encore que locataire se fait réserver la faculté d'acheter pendant un certain délai. Les parties déterminent alors à quelles conditions se fera la vente le jour où il plaira au preneur de la réaliser. On n'objectera pas, s'il n'est fait qu'un écrit, qu'il n'y a qu'une opération, car un seul écrit peut tenir compte de deux opérations. D'ailleurs le langage courant réfléchit assez exactement cette dualité quand il dit : bail *avec* promesse de vente ou mieux encore quand il dit : promesse de vente *jointe* à un bail.

En second lieu, si l'on admet conformément à ce raisonnement que l'art. 1674 doive être écarté en matière de bail avec promesse de vente, l'on doit en outre refuser son application en matière de promesse unilatérale de vente faite sans bail, et même dans les cas où, dès l'engagement du vendeur, le prix fixé pour la vente à intervenir était déjà inférieur de plus de sept douzièmes à la valeur de l'immeuble. Or, cette conclusion est formellement contraire à la jurisprudence. Car ce qui fait doute en jurisprudence, ce n'est pas la question de savoir si la promesse de vente est rescindable pour lésion,

mais seulement celle de savoir à quel moment on doit se placer pour apprécier la lésion.

L'objection de M. Japiot qui ne paraît pas suffisamment basée sur l'observation exacte des faits doit donc être rejetée. Mais son examen aura été utile, parce que il nous permet, par *a contrario*, de tirer un argument en faveur de la thèse soutenue par la Cour de Cassation, Dès lors que la jurisprudence admet que les promesses unilatérales de vente sont rescindables pour lésion, elle doit admettre en outre nécessairement que la lésion doit être évaluée au moment de la vente, c'est-à-dire au moment de l'acceptation du stipulant. En effet, si l'on tient pour fondée l'application de la rescision pour lésion, on ne peut la faire que dans les limites autorisées par le Code, c'est-à-dire conformément aux termes des Art. 1674 et suivants du Code Civil.

Enfin, cette théorie de la Cour de Cassation s'explique, au point de vue technique, par cette idée que la promesse de vente est un avant-contrat sur lequel les parties se mettent d'accord afin d'aboutir à la conclusion d'un contrat de vente définitif.

Nous ne croyons pas qu'il soit exact de dire, avec M. Demogue que la jurisprudence voit dans la promesse de vente « une sorte d'ébauche de contrat qui se complète plus tard s'il y a utilisation de la promesse » (1), parce qu'il faudrait supposer que la jurisprudence

(1) Demogue. Rev. trim. de droit civil. 1922. P. 409.

a recours à une notion vague en contradiction avec toutes les idées de la doctrine sur les promesses de vente.

Les promesses unilatérales de vente, en effet, sont un contrat, c'est-à-dire un accord de volontés productif d'obligation. Et l'obligation qui naît de ce contrat est, de la part du vendeur, l'obligation de vendre sa chose lorsque le stipulant l'exigera (1). De ce que nous venons de dire, il résulte que ce contrat de promesse de vente n'a qu'un caractère transitoire : il n'existe que pour permettre au stipulant de se porter acquéreur quand il lui plaira. Et le jour où le stipulant aura dit vouloir consentir à la vente, le contrat de promesse de vente tombera de lui-même, pour donner naissance au contrat de vente. Le contrat de promesse de vente aura atteint son but : ce but, c'était la formation du contrat ultérieur de vente.

Or, telle est précisément la définition de l'avant-contrat. L'avant-contrat est un contrat conclu dans le but de préparer la formation d'un contrat futur (2).

Mais pourra-t-on dire, c'est à tort que dans le cas d'une vente précédée de promesse de vente, vous parlez de deux contrats successifs. C'est mal observer ce qui passe. Dans une promesse de vente à réaliser par déclaration de l'acquéreur dans un certain délai, le contrat

---

(1) Planiot. T. II. P. 459. Colin et Capitant. T. II. P. 285.

(2) Capitant. De la Cause des obligations. P. 54. Leduc. des avants-contrats. P. 4.

véritable et principal est la promesse de vente. L'option n'est dans l'avenir qu'une déclaration unilatérale et non un contrat : il n'y a eu qu'une convention, la convention de promesse de vente.

Raisonner ainsi, c'est partir de cette idée erronée, croyons-nous, que l'avant-contrat est un contrat accessoire par rapport à un contrat principal. En effet, l'avant-contrat jouit d'une existence propre, indépendante, il vaut par lui-même. Il n'est pas accessoire, il est préparatoire et c'est très différent. De même, on ne peut pas dire que le deuxième contrat soit principal par rapport au premier : « C'est le second acte d'une opération en deux parties » (1). Comme le dit M. Leduc : « principal, le contrat définitif ne l'est pas plus par rapport à l'avant-contrat que l'acceptation par rapport à l'offre. »

En effet, dire que la déclaration du stipulant de consentir à la vente quand le propriétaire s'est engagé à vendre par contrat préalable de vente ne constitue pas un contrat quand elle rencontre l'engagement du vendeur, c'est dire que l'acceptation par le destinataire de l'offre à lui faite par le sollicitant ne constitue pas un contrat quand cette acceptation rencontre l'offre maintenue pendant un certain délai. En vérité, il paraît bien difficile de soutenir une pareille affirmation. La situation que nous envisageons est cependant la même : le vendeur, dans notre hypothèse, est un sollicitant tenu

(1) Leduc. Des avant-contrats. P. 4.

de maintenir son offre pendant un certain délai; l'acquéreur est destinataire de l'offre et lorsqu'il accepte cette offre, le contrat se forme, la vente est opérée.

La thèse de la Cour de Cassation a donc le mérite, non seulement de s'adapter admirablement à la lettre du Code, mais encore de se fonder sur une analyse technique des opérations juridiques très conforme à la réalité. Elle répond en outre aux exigences de l'équité qui demande que le vendeur ne soit pas tenu de supporter les risques malheureux sans l'espoir de profiter des chances heureuses. D'autre part, en tenant compte, dans l'évaluation de l'immeuble, de la plus-value causée par l'industrie du locataire, elle met celui-ci devenu acquéreur à l'abri des malhonnêtetés possibles du vendeur.

Cette dernière correction, au sujet de laquelle M. Japiot déclare qu' «on peut douter que l'équité permette de faire ainsi des additions au texte de la loi et d'y introduire des réserves qu'il ne prévoit nullement »(1), jette une lumière très vive sur l'esprit qui anime la décision de la Cour de Cassation. C'est dans un sentiment de justice, d'équité, que la Cour Suprême fait application du texte 1675 du Code Civil, négligeant ainsi l'objection tirée de l'esprit de la rescision pour lésion tel qu'il est défini par la doctrine classique. En se ralliant à cette idée que le texte ne comporte pas

(1) Japiot. Note au Sirey. 1921. 2. 73.

d'exception sous prétexte d'esprit de l'institution, la Cour a-t-elle entendu modifier cet esprit, ou a-t-elle puisé dans une institution voisine la justification rationnelle de son souci d'équité. En d'autres termes, la décision de la Cour de Cassation implique-t-elle un élargissement de l'idée classique de lésion, ou bien offre-t-elle un appui à la théorie de l'imprévision ? C'est ce que nous rechercherons dans notre 3e Partie.

TROISIÈME PARTIE

Des Répercussions possibles de la Décision de la Cour de Cassation

A l'examen de la solution admise par la Cour de Cassation, deux choses frappent plus spécialement l'attention.

Tout d'abord, l'on observe que l'époque de l'évaluation de l'immeuble n'est pas la même que l'époque de l'échange des consentements entre les contractants.Par cette première considération, l'on est amené à se demander si la Cour de Cassation ne s'éloigne pas de l'idée première du Code qui considérait la rescision pour lésion comme fondée sur un vice du consentement. Avant de répondre à cette question, il importe, de rechercher le fondement rationnel et juridique d'une pareille conception, et d'autre part, de savoir si la doctrine, la jurisprudence elle-même en d'autres matières,

la législation française et les législations étrangères n'autorisent pas cette façon de penser.

En second lieu, l'on observe que la Cour de Cassation, dans l'appréciation de la lésion, prend en considération la plus-value de l'immeuble postérieure à la conclusion du contrat de promesse de vente. Pourtant, en vertu de ce contrat, le vendeur est obligé à céder son immeuble au prix convenu. Dans ces conditions, comment se peut-il que l'on tienne compte de faits qui devraient en principe être sans influence sur l'exécution du contrat,celui-ci devant dérouler ses effets selon les conventions intervenues entre les parties ? L'attitude de la Cour de Cassation ne nous autorise-t-elle pas à dire qu'elle accueille en notre espèce la Théorie de l'Imprévision ? Pour le savoir, nous rechercherons d'abord ce qu'est la Théorie de l'Imprévision, ensuite, quelles considérations ont pu entraîner la Cour de Cassation à en faire application à notre espèce.

CHAPITRE PREMIER

La Décision de la Cour de Cassation implique-t-elle un Elargissement de l'Idée classique de Lésion ?

SECTION I. — Du Fondement rationnel et juridique des Théories subjective et objective de la Lésion

Qu'est-ce que la lésion ? « La lésion est, dans les contrats commutatifs ,le préjudice qui résulte pour l'une des parties de la différence existant entre la valeur de la prestation à laquelle elle s'oblige et la valeur de ce qu'elle doit recevoir en retour (1) ». Dans les contrats commutatifs, c'est-à-dire par conséquent dans des contrats où les parties cherchent à équilibrer les prestations ou fournies ou promises. Ce contrat ne réalise donc pas son but, s'il contient une prestation démesurément lourde par rapport à l'autre. Et si l'on convient de ne pas sanctionner ce contrat en le reconnaissant valide, sur quelle base prétendra-t-on admettre la nullité ?

Dira-t-on : cette déformation du contrat ne peut s'expliquer par le jeu normal de facultés saines ? Pour qu'un individu consente à contracter dans des conditions lésionnaires, il faut qu'il y soit porté par faiblesse d'esprit, erreur, ou contrainte morale. Si le contrat ne peut-

(1) Aubry et Rau. T. IV. § 343 *bis*. p. 304.

être maintenu, c'est qu'il est affecté d'un vice du consentement de la partie lésée.

Ou bien dira-t-on : ce contrat ne peut être maintenu parce qu'il est contraire à son esprit ? Il est contraire à l'équité, à la justice qu'un créancier exige de son débiteur, une prestation qui dans l'esprit de celui-ci devait être à peu près équivalente à la prestation qu'il a reçue.

Tels sont les deux aspects sous lesquels on peut envisager la rescision pour lésion et chacun des raisonnements qui exprime l'un ou l'autre aspect se renforce d'arguments de valeur incontestable.

Le premier raisonnement qui traduit la notion subjective de lésion invoque, outre les antécédents du droit révolutionnaire et les travaux préparatoires du Code Civil, le principe de la liberté des conventions et de l'autonomie de la volonté,enfin la sécurité dans les relations contractuelles.

A son tour, le second raisonnement qui traduit la notion objective de lésion invoque en sa faveur, outre l'idée de justice sociale et les antécédents plus lointains du droit canonique, l'essence même du contrat commutatif et la théorie de la cause.

La théorie subjective de lésion, telle que nous venons de l'exprimer, tire son origine du mouvement des idées favorables à l'individualisme qui précéda la Révolution de 1789 et que celui-ci consacra dans ses principes et dans ses lois. L'homme était alors considéré comme indépendant de la société et donc libre de toute influence.

Ses droits, ses devoirs eux-mêmes ont leur source en lui. Il est maître absolu de son activité. L'homme veut ce qu'il veut, comme il le veut. Et sa volonté,tant qu'elle n'apparaît pas altérée par aucun dol, aucune erreur ou aucune contrainte est définitivement engagée, et le contenu de cette volonté détermine le contenu de ses obligations.

Ces idées pénétrèrent le Code Civil, et sous le nom de principes de la liberté des conventions et de l'autonomie de la volonté dominèrent tout le droit des contrats. Ce sont ces principes que l'on invoque en faveur de la théorie de la lésion — vice du consentement : le contrat tire sa force obligatoire de la volonté des parties contractantes. Parce que la volonté s'exerce dans un champ libre de toute influence elle se détermine au gré de l'intelligence dans un sens ou dans un autre. Toutes les conventions, les plus fantaisistes même,dès lors qu'elles ne heurtent pas l'Ordre public sont accessibles à quiconque. Le juge ne peut rien contre la volonté souveraine des individus; il doit seulement veiller à ce que les volontés ne sortent pas du cadre qu'elles s'étaient tracé. Les parties ne sont-elles pas, en effet, au moment de la passation de l'acte qui va les enchaîner, les plus sûrs arbitres de la valeur des conventions qu'elles échangent, des obligations qu'elles consentent ?

Enfin, dit-on, reconnaître la lésion comme viciant une convention, par le seul fait de son existence, c'est supprimer toute sécurité dans les relations contractuelles. Dès qu'un contractant remarquera ou croira remarquer

qu'à raison du contrat qu'il a passé, il donne plus qu'il ne reçoit, il s'empressera de se prévaloir de la lésion pour faire tomber ce contrat. Dès lors, quelle foi peut-on avoir en la parole donnée ? Et que devient un système contractuel qui repose, non plus sur la volonté pure et simple des contractants, mais sur leur bonne volonté ?

La théorie objective de la lésion, s'écartant de la doctrine classique de l'individualisme, se fonde au contraire sur l'idée plus empirique de la solidarité sociale, L'homme membre de la société, ne peut agir au gré de ses caprices. Les actes de l'homme agissent sur le milieu social comme le son sur l'air. Ils ne sont donc pas indifférents et c'est pourquoi ils doivent être animés de l'esprit de justice. Il existe, en effet, un principe de justice supérieur aux volontés de l'homme, et, dans ce principe, l'homme puisera la garantie nécessaire « contre l'oppression à laquelle donne lieu l'inégalité des conditions et des capacités ».

Ces idées s'étaient déjà trouvé formulées aux XIII^e^ et XIV^e^ siècles par les canonistes. Et ces préoccupations d'une soumission réelle à une loi de justice s'imposant à tous s'étaient traduites, en matière contractuelle, par la doctrine canonique du juste prix. Tout contrat d'échange doit être basé sur le principe de la réciprocité, c'est-à-dire qu'il doit y avoir une certaine égalité de valeur entre la prestation et la contre-prestation. Ce rapport d'équivalence n'est pas d'ordre psychologique,

subjectif par conséquent, « il est fixe et indépendant des circonstances particulières de chaque échange », parce qu'il est commandé par les lois supérieures de la justice (1).

Au reste, ces idées d'ordre philosophique ou moral ne sont pas les seules qui puissent servir de base à une théorie objective de la lésion. Elle tire de la nature du contrat commutatif et de la théorie de la cause des arguments juridiques qui sont d'un autre pouvoir.

En effet, le Code Civil, à l'art. 1104, déclare qu'un contrat est commutatif « lorsque chacune des parties s'engage à donner ou à faire une chose qui est regardée comme l'équivalent de ce qu'on lui donne ou de ce qu'on fait pour elle ». Or, « il est avoué, disait Portalis, que le contrat de vente est un contrat commutatif... Ainsi, il est dans l'essence même du contrat qu'il soit rescindé quand l'équivalent de la chose n'a pas été fourni (2) »; et le Premier Consul affirmait avec plus de force « il n'y a pas de contrat de vente lorsqu'on ne reçoit pas l'équivalent de ce qu'on donne (3) ».

Si cette disporportion de valeur entre les éléments d'un contrat commutatif est contraire à la nature même de ce contrat, c'est qu'il contient une obligation sans cause. Voici d'ailleurs ce que Portalis disait à cet égard : « Dans les contrats intéressés,la cause est l'intérêt, c'est-

---

(1) A. de Tarde. De l'idée du juste prix. p. 27 et s. — Brauts. Les théories économiques aux XIII et XIV. p. 193 et s.

(2) Fenet. T. 14. P. 46.

(3) Fenet. T. 14 p. 58.

à-dire l'avantage que les parties trouvent à le faire. Dans la vente, cet intérêt est, pour le vendeur, d'avoir le prix représentatif de sa chose plutôt que sa chose même; pour l'acheteur, d'avoir la chose plutôt que la somme d'argent qui en représente la valeur. Ceci posé, on sent bien qu'il n'y a de cause dans la vente que lorsque le prix est en proportion avec la valeur de la chose vendue. Si donc il existe une lésion énorme, si le prix et la valeur de l'objet vendu sont hors de toute proportion entre eux, il n'y a certainement plus de cause. » L'on dirait plus volontiers aujourd'hui que la cause est insuffisante. Car, dès lors que l'on définit la cause, le but poursuivi par les parties au contrat — qu'elle soit envisagée subjectivement comme l'élément complémentaire de la volonté de celui qui s'oblige, ou objectivement comme le fondement économique de son obligation — l'on reconnaît sans peine que le vendeur n'a pas approché suffisamment de son but lorsque l'acheteur lui remet un prix qui ne représente pas même la moitié de la valeur de la chose. L'inégalité entre les deux prestations marque une absence partielle de cause dans l'obligation de la partie lésée.

SECTION II. — De l'Evolution de l'Idée de Lésion depuis le Code Civil

De ces deux conceptions de la lésion, la première est certainement celle qui inspira le législateur de 1804 (1), parce que, encore une fois, elle cadrait mieux avec le caractère profondément individualiste du Code.

Mais les institutions ne sont pas absolument stables et les principes qui les fondent sont soumis aux transformations nécesaires de tout ce qui a de la vie. C'est pourquoi, nous assistons à l'évolution de l'idée de lésion vers une conception plus objective. En un mot, l'on tend à rejeter l'idée de lésion-vice du consentement pour s'attacher de plus en plus à la notion de lésion-injustice.

Cette tendance à envisager la lésion comme une injustice en soi n'est que la conséquence du besoin plus général d'introduire un peu d'équité dans les relations économiques. Et ce vœu profond d'une notion du droit plus pénétrée d'idéal moral est plus qu'une « réaction contre l'individualisme excessif de la Révolution », il est aussi « un remède nécessaire aux maux et aux abus engendrés par le régime de la grande industrie »(2). Parce que le bouleversement économique du siècle der-

---

(1) Cela résulte notamment de la portée restreinte que le Code a donnée à la lésion, et plus particulièrement encore, de ce que, dans la vente, la rescision n'est admise qu'en faveur du vendeur seul, parce que lui seul peût être présumé agir sous l'influence du besoin.

(2) Charmont. Revue critique. 1898. P. 137.

nier a appelé à la vie juridique tout un ensemble d'individus que leur ignorance mettait à la merci de bien des habiletés de droit, l'on a senti plus âpre la nécessité de protéger les contractants contre les entraînements de leur liberté contractuelle.

La doctrine qui observait cet état de choses réagissait de tout son pouvoir, entraînant de cette sorte une évolution des idées parallèle à l'évolution des faits. La jurisprudence, guidée par des soucis d'équité, transigeait en de nombreuses matières avec les principes trop rigoureux du droit. La Législation enfin intervenait de son côté cherchant à faire entrer plus de justice dans les relations contractuelles.

§ 1. — La Doctrine

En fait, le rôle de la doctrine s'est borné à montrer toutes les iniquités, toutes les injustices qui pouvaient se cacher sous le voile du contrat. Il paraissait inhumain que le contrat qui jouissait de la protection de la Loi pût consacrer une injustice. Or, ce résultat était nécessairement atteint parce que le Code Civil ne connaissait d'autre borne à la liberté contractuelle que l'Ordre public; et dans l'esprit du Code, l'Ordre public était loin d'être le bien public. Le Code voulait que chacun fût maître d'agir à sa guise, parce qu'un homme ne veut jamais que son bien-être et que le bien-être de tous est fait du bien-être de chacun. Ce raisonnement ne tenait pas compte des inégalités d'intelligence, de volonté,

d'instruction qui divisent les hommes. Il destinait un grand nombre d'individus à devenir les dupes de quelques-uns, qui allaient édifier leur fortune aux dépens de ceux-là.

C'est alors que la doctrine substitua, en partie du moins, au principe de l'autonomie de la volonté le principe de l'utilité sociale. On devine aisément ce que dans une pareille conception devient la définition du contrat. Le contrat, ce n'est plus « l'acte de maîtrise d'une volonté créatrice de droit, mais le procédé d'adaptation des volontés privées à l'utilisation des efforts communs, pour la satisfaction des intérêts individuels réciproques» (1). Et l'un des moyens de réaliser cette satisfaction des intérêts individuels réciproques sera d'assurer « aux plus faibles parmi les individus un minimum de ressources que ni contrats ni dettes ne pourront leur enlever ».(2) Il faudra donc bien, dans ces conditions que le juge exerce sur le contrat une haute surveillance, et, pour l'interpréter, il devra s'inspirer du but social.

Sous l'influence de ces idées, l'on vit la doctrine ériger une théorie de l'abus de droit, reconnaître à côté des principes de l'autonomie de la volonté et de l'Ordre public l'existence d'un troisième principe dit de « l'équilibre des intérêts privés en présence ». Enfin, de la reconnaissance de ce principe devait naître une

---

(1) Saleilles. Déclaration de volonté. p. 228.

(2) Saleilles. Introduction à l'étude du droit civil allemand p. 121.

notion plus élargie de l'usure en général, de la lésion en particulier.

Il ne faudrait pas croire, en vérité, que la théorie de l'abus du droit fût une innovation de la doctrine juridique moderne. Elle répond à un besoin trop profond de justice, et il y aurait une erreur singulière à penser que notre époque a le monopole de la préoccupation du juste. Néanmoins, les échanges entre les hommes devenant plus fréquents, les difficultés de la vie rendant plus âpres les convoitises, cette théorie de l'abus de droit demandait une définition plus précise, une application plus rigoureuse. Et c'est à obtenir ce résultat que s'est employée la doctrine.

Coordonnant les solutions pratiques fournies par les tribunaux, la doctrine fut d'abord amenée à dire qu'il y avait abus de droit quand l'exercice d'un droit était inspiré par une intention de nuire. Mais, ayant dégagé ce critérium, elle ne tarda pas à le trouver insuffisant, parce que, disait M. Saleilles (1), « il n'est personne qui ait en pareil cas l'ingénuité d'avouer qu'il n'avait pas d'autre but que de nuire à autrui. Il sera toujours facile d'alléguer un intérêt individuel ». C'est pourquoi, la doctrine poussa plus loin ses efforts et remplaça le critérium subjectif tiré de l'intention de nuire par un critérium d'ordre objectif. Il y aurait abus de droit quand un droit aurait été exercé contrairement à sa

(1) Etude sur l'obligation. p. 371.

destination économique ou sociale. En effet, il y aurait dans cette circonstance exercice d'un droit « dépassant le contenu de ce droit, puisque tout droit, au point de vue social est relatif et qu'il n'y a pas de droits absolus, pas même la propriété » (1).

Mais parler d'abus de droit, c'est supposer que l'on connait la mesure des droits. Comment pourrait-on, en effet, parler d'abus si l'on a pas antérieurement fixé les limites de l'usage régulier? Pour fixer les limites de cet usage, pour définir avec la plus grande certitude possible le contenu des droits, il faut avant tout rechercher leur but. Car les conflits d'intérêts seront soulevés par le choc de droits ayant même but. Pour transformer ce conflit en union, il faudra que chaque adversaire consente à transiger, et cette transaction ne sera possible que si chacun veut bien reconnaître la valeur des droits qui lui sont opposés. Or, ce n'est pas le principe de l'autonomie de la volonté qui amènera ce résultat parce qu'il exalte la volonté qu'il faut au contraire brider en pareil cas. Le principe de l'Ordre public sera aussi insuffisant parce qu'il laisse encore à la volonté un champ trop vaste dans les limites duquel son action peut être injuste. Il suit de là que l'on devra recourir à un principe qui, laissant à la volonté le pouvoir de s'exercer, la contraint cependant à fléchir devant des intérêts rivaux dans la mesure où ces intérêts sont reconnus légitimes. C'est ce principe

(1) Saleilles. Loc. Cit.

que M. Geny (1) appelle « le principe de l'équilibre des intérêts en présence ». Il faut donc que tout contrat crée pour chaque partie des avantages proportionnés aux sacrifices qu'elle consent. Un individu ne doit pas obtenir de son co-contractant, par supériorité d'adresse ou de force, des avantages qui exigent de celui-ci des sacrifices démesurément lourds.

Cette conclusion qui découle tout naturellement de l'exigence d'un équilibre entre les intérêts qui s'opposent dans un contrat, ne pourrait-on pas l'exprimer en d'autres termes, et dire : nul ne peut user d'un contrat pour obtenir injustement le bien d'autrui. Et si l'on rapproche ces termes de la définition de l'usure que donnait Saint Bonnaventure, l'on reste frappé par la similitude des expressions. L'usure, disait-il, est, sous le voile du contrat, et du consentement du maître, l'accaparement de la chose d'autrui. « *Usura est subspecie negociationis alienae rei, domino sciente, contractatio* ». De fait, tout le mouvement des idées exprime un retour vers la notion canonique de l'usure. L'usure, ce n'est plus seulement l'intérêt excessif de l'argent, c'est toute exploitation d'autrui masquée sous la forme du contrat. La notion d'usure s'élargit. Ce n'est plus seulement le contrat de prêt qui lui donne naissance, mais tout contrat quel qu'il soit, pourvu qu'il y ait dans ce contrat abus d'une supériorité dans le but

(1) Gény. Méthode d'interprétation et sources en droit prévipositif. 1919. T. 2. p. 167.

d'imposer des conditions que n'accepterait pas un homme traitant d'égal à égal. Usuraire par conséquent, le contrat dans lequel le propriétaire d'un immeuble profite de la crise du logement pour imposer à son locataire des conditions léonines. Usuraire aussi le contrat de travail dans lequel un patron stipule de son ouvrier, contre un salaire dérisoire un travail long et pénible. L'on dit aussi que ces contrats sont lésionnaires; et lorsque l'on parle de contrat lésionnaire, on n'envisage pas le contrat au moment de sa formation, ce qu'il faudrait cependant faire si la lésion était un vice du consentement, on envisage le résultat auquel aboutit ce contrat. A l'examen psychologique du contrat, l'on substitue un examen économique des obligations. On ne recherche plus comment a pu naître la lésion, on se contente de la noter et d'en conclure à un vice du contrat. C'est à cette transformation de l'idée de lésion qu'aboutit le mouvement doctrinal que nous venons de décrire. Il importe maintenant de chercher à savoir si dans le domaine pratique ne s'opère pas un mouvement analogue.

§ II. — La Jurisprudence

S'il est bien vrai que cette évolution de la doctrine est apparue comme une réaction contre des abus que des principes insuffisamment souples ne pouvaient plus ni prévenir ni corriger, il y a lieu de croire que la jurisprudence nous donnera à constater les mêmes changements. Le juge, en effet, est beaucoup plus mêlé

à la vie, et connaissant mieux les maux, il est plus apte à y apporter remède. Le juge a pour souci de concilier des intérêts, de les « harmoniser avec justice ». Or, « en présence d'un Code qui pousse le respect des conventions, jusqu'à refuser l'annulation des contrats léonins... sauf en un petit nombre d'hypothèses déterminées, il devait naturellement être disposé à accueillir de préférence les solutions qui ne réduisent pas strictement le champ d'application de ces mesures exceptionnnelles d'annulation ou de redressement. » (1)

Ceci explique que la Jurisprudence, nettement inspirée par l'idée de bonne foi, ait usé de tous les procédés que lui permettait la technique pour annuler ou réduire les contrats qui contiennent une exploitation ou les contrats dans lesquels les différences de valeur entre les prestations sont telles que leur physionomie en est complètement altérée.

Il arrive parfois qu'un patron voulant s'attacher un de ses employés l'intéresse à ses bénéfices. Le patron étant seul maître de son commerce ou de son industrie arrête comme il lui plait son inventaire pour règler ensuite les intérêts auxquels a droit son commis. De ce que celui-ci doive en principe se soumettre à cet inventaire, faut-il conclure qu'il sera tenu par les affirmations de son patron ? La jurisprudence ne l'a pas pensé, et les tribunaux se sont réservés le droit de « vé-

(1) Note de M. Japiot. Trib. Caen 18 Avril 1921. S. 1921. 2. 73.

rifier les litiges qui leur sont soumis et de redresser les abus » (1). Les tribunaux sont allés plus loin. En effet, s'ils permettaient au commis de réclamer la révision des comptes du patron, ils ne lui permettaient pas de demander communication de ses livres. Or, certains arrêts décident que cette communication pourra être ordonnée, en l'entourant toutefois des précautions suffisantes pour prévenir tout abus de l'employeur.(2)

De même, lorsqu'une Compagnie d'Assurances admet ses assurés à la participation aux bénéfices, elle a le droit d'établir en dehors du contrôle des assurés les bonis qu'elle leur accorde. Toutefois, les Tribunaux ont le pouvoir non seulement d'ordonner une expertise afin d'examiner les comptes de la Compagnie, mais encore de fixer les droits des bénéficiaires de la police, dans le cas où l'écart entre la somme indiquée sur les prospectus et la somme offerte à titre de participation est tel qu'il peut faire penser à une fraude (3).

Toujours pour éviter qu'un contractant n'abuse de la supériorité que les faits lui donnent vis-à-vis de son co-contractant, la Jurisprudence tient compte de la lésion et exige que réparation en soit faite. Au cas de

---

(1) Cass. 2 Février 1914. S. 1914. Bull. Som. 1. 43.
Cass. 1 Juin 1875. S. 1876. 1. 29.
Aix. 6 Décembre 1888 S. 1889. 2. 219.

(2) Rennes. 29 Juin 1871. S. 1871. 2. 83.
Bordeaux. 30 Juin 1872. S. 1872. 2. 66.

(3) Cass. 24 Avril 1914. S. 1914. Bull. Som. 1. 73. — J. Ass. 1914. p. 307.
Caen. 6 Avril 1869. D. 1871. 2. 133.

cession de fonds de commerce, par exemple, si l'acquéreur ne peut se renseigner que par l'examen des renseignments fournis par l'aliénateur, et si ces documents sont inexacts, l'acquéreur, tout en demandant le maintien de la vente, a droit à demander la réduction du prix. Et il n'est pas même besoin que ces renseignements soient fournis dans une pensée frauduleuse. (1)

La Jurisprudence admet naturellement, et à plus forte raison, la même solution au cas de cession d'office ministériel, fortifiée dans cette voie par la pensée que la cession d'un office ministériel intéresse l'ordre public. En effet, il importe que ces offices ne soient pas l'objet de spéculations et notamment il importe qu'ils ne soient pas vendus au delà de leur valeur réelle, le cessionnaire pouvant être ainsi tenté de récupérer trop rapidement le prix de son office. Aussi la Jurisprudence déclare-t-elle que toute exagération de prix est une cause de réduction de ce prix, et les Tribunaux considèrent comme nulle et ne produisant aucun effet la transaction intervenue entre les parties sur une action en réduction. (2).

Nous croyons que c'est encore la même idée favorable au contractant le plus faible qui guide la Jurisprudence dans l'interprétation très large qu'elle fait des clauses entraînant déchéance du droit des assurés,

---

(1) Paris, 9 Novembre 1899. S. 1900. 2. 296.
Cass. 15 Février 1898. S. 1898. 1. 445.

(2) Cass. 17 Novembre 1908. S. 1914. 1. 443.
Cass. 13 Juin 1910. S. 1913. 1. 367.

soit que ces clauses stipulent une déchéance au cas où une formalité ne serait pas remplie (1), soit qu'elles stipulent une déchéance au cas de fausse déclaration ou réticence de l'assuré (2).

Il est peut-être audacieux de dire que dans ces circonstances la Jurisprudence intervient pour corriger ou prévenir une lésion. Cependant, le principe de la lésion procède de l'idée plus générale de la protection des contractants dans les manifestations de leur vie juridique. Or, c'est le souci de cette protection qui justifie les solutions jurisprudentielles que nous venons de rapporter, et c'est pourquoi l'on est autorisé à y voir un élargissement de la notion de lésion.

Un semblable élargissement de la notion de lésion résulte encore de toute une catégorie de décisions jurisprudentielles qui trouvent un appui juridique dans la théorie de la cause. Nous faisons allusion à ces arrêts nombreux qui réduisent les honoraires des agents d'affaires, des médecins et des avocats (3).

Les Tribunaux se reconnaissent ce pouvoir de contrôle parce qu'ils veulent établir une juste balance entre

---

(1) Cass. 27 Juillet 1915. S. 1916. 1. 43.
Caen. 13 Janvier 1909. S. 1910. 2. 167.
Amiens. 22 Janvier 1914. Gaz. Trib. 1914. 1. 309.

(2) Cass. 5 Janvier 1916. S. 1917. 1. 20.

(3) Cf. Perrin. De la réductibilité des obligations excessives. Thèse Paris. 1905. — Capitant. de la cause des obligations. p. 197 et s.

les services rendus et la rémunération de ces services, d'autant plus que les circonstances dans lesquelles interviennent ces contrats prêtent aux abus, à l'exploitation du malade ou du client de l'avocat. Et ils expliquent leur intervention par le défaut de cause ou l'absence partielle de cause qui caractérisent ces contrats dans lesquels il est stipulé des honoraires en dehors de toute proportion avec les services rendus. Les agents d'affaires, les médecins et les avocats sont les mandataires de leurs clients. Or, le mandat est de sa nature un contrat gratuit. Il s'ensuit, par conséquent que le salaire stipulé ne doit pas dépasser une rémunération juste et convenable. Car s'il en était autrement, l'obligation du mandant serait en partie sans cause et les Tribunaux ont le droit de réduire cette obligation dans la mesure suivant laquelle il existe réellement une cause convenable. (1)

Ce pouvoir de contrôle, les Juges l'étendent encore aux commissions stipulées par les banquiers. En ce cas, il est vrai, on ne peut plus absolument parler de mandat, mais si la Jurisprudence n'entend pas refuser aux banquiers le droit qu'ils ont de s'indemniser de leurs peines, elle entend bien se réserver le droit de réduire, dans de justes limites, les perceptions qui lui paraissent abusives. (2)

(1) Nous empruntons cette argumentation à un arrêt de la Cour d'Agen du 4 Mars 1889. S. 1889. 2. 139.

(2) Cass. 8 mars 1897. S. 1897. 1. 281..

Cass. 11 Décembre 1888. S. 1889. 1. 197.

Orléans. 12 Juin 1886. S. 1887. 2. 201.

Nous croyons que c'est en recourant encore à la théorie de la cause que l'on peut expliquer ces décisions qui apparaissent contraires au principe du respect dû aux conventions. Mais, si les parties perdent quelquefois de vue que se sont les conventions légalement formées qui sont si éminemment respectables, la Jurisprudence, elle, ne l'oublie pas, et considérant que la cause, en vertu de l'Art. 1108 du Code Civil, est un des éléments essentiels du contrat, elle réduit les contrats dans lesquels elle est insuffisante et dans la mesure où elle est insuffisante.

§ III. — La Législation

La Jurisprudence poussée par les événements et soucieuse de faire respecter la bonne foi a donc tendance à donner toujours une plus large place à la lésion, et, de ce fait, à annuler ou réduire les conventions qui consacrent une injustice. Cette action soutenue et se manifestant dans tous les domaines de la vie pratique, n'était-elle pas le signe d'une lacune de notre Code que le législateur serait amené à combler ?

De nombreuses lois réglementant des points particuliers furent promulguées pour parer aux besoins les plus pressants (1). Mais ces lois furent jugées insuf-

(1) Nous nous contenterons d'énumérer ces Lois car ce que nous voulons c'est faire connaître un état d'esprit et montrer quelle importance il peut atteindre puisque après avoir fait éclore des pensées, après avoir inspiré des décisions de justice, il arrive à faire pression sur le législateur, et l'amène à réglementer.

fisantes parce que leur domaine d'application était trop restreint. Ce que l'on voulait pour consacrer tout ce mouvement doctrinal et jurisprudentiel que nous avons esquissé, c'est une disposition générale donnant enfin un caractère en quelque sorte officiel à la définition de la lésion telle qu'elle avait été dégagée au courant du siècle dernier.

Les premières lois qui instaurèrent en France ce régime de protection légale des contractants sont à peu près toutes contenues dans le Code du Travail. Qu'elles soient destinées à fixer la durée de la journée de travail (1), qu'elles établissent un salaire minimum en faveur des ouvrières à domicile (2), qu'elles interdisent les retenues faites sur les salaires par les patrons (3). toutes ont ce trait commun d'intervenir entre des contractants et de faire pression sur eux en édictant des règles qu'ils ne sauraient enfreindre sans encourir la nullité de leur contrat.

Mais la législation du travail n'est pas le seul domaine où le législateur ait cru devoir intervenir pour entraver l'usage que font les contractants de leur liberté. La loi du 12 mars 1900 réglementant la vente à crédit des valeurs de bourse (4), la loi du 17 mars 1905

---

(1) Code du Travail. Livre 2. chap. 2. art. 6 et s.

(2) Loi du 10 Juillet 1915.

(3) Code du Travail. Art. 50.

(4) Cf. Proposition de loi tendant à la suppression de ces sortes de ventes, J. O. doc. part. 1921. annexe 2395. p. 1210.

qui prohibe la clause de non-responsabilité en matière de transport, la loi du 8 juillet 1907 sur les ventes d'engrais étendent encore le champ d'application de la théorie de la lésion, soit qu'elles annulent purement et simplement la convention contraire à leurs dispositions — ainsi que le prévoient les lois de 1900 et de 1905 — soit qu'elles permettent d'agir en réduction du prix — et c'est le cas de la loi de 1907.

Il convient de faire une place particulière à la loi du 29 avril 1916 sur l'assistance et le sauvetage maritimes. Cette loi, après avoir disposé dans son art. 2 que « tout fait d'assistance ou de sauvetage ayant eu un résultat utile donne lieu à une équitable rémunération », commente en quelque sorte ce mot d'équitable rémunération dans l'art. 7, § 2. N'est pas équitable la rémunération obtenue par dol ou réticence, ou la rémunération qui est « de façon excessive, dans un sens ou dans l'autre, hors de toute proportion avec le service rendu ». Cette disposition crée un antécédent important. Elle fait à la lésion disproportion entre les éléments d'un contrat une place à côté des vices du consentement. Les parties qui se présenteront devant le Juge n'auront pas besoin de faire savoir dans quelles conditions elles ont été amenées à contracter, il leur suffira de faire connaître à celui-ci les éléments du contrat : d'un côté le service rendu, de l'autre côté la rémunération de ce service. Si la balance fléchit exagérément d'un côté ou d'un autre, le Juge prononcera la

nullité du contrat parce qu'il est mauvais en soi; il ne répond pas à sa destination.

Une semblable inspiration se retrouve dans l'art. 17 de la loi du 31 mars 1922 portant fixation définitive de la législation sur les loyers. Cet article est ainsi conçu : « toute exigence du bailleur... toutes conventions tendant à imposer au preneur soit sous forme de reprise de mobilier, soit sous forme de remise d'argent supplémentaire, un prix de location qui ne serait pas proportionné à la valeur du local, seront considérées comme illicites et frappées comme telles de nullité ». Là encore, l'effort du Juge sera de ramener dans les termes d'une équation les stipulations contenues au contrat. Et si cela n'est pas possible, s'il y a disproportion entre les prestations, le contrat est nul. Aujourd'hui, l'on paraît devoir donner au locataire une action en réduction de prix si le bailleur a exigé de lui un loyer trop élevé. (1).

On pensait que tous ces assauts livrés à la conception de lésion-vice du consentement inscrite dans le Code l'ayant fortement ébranlée, il était temps de la renverser et de la remplacer par une conception plus large, plus compréhensive. La lésion n'apparaît plus comme un vice du consentement, mais comme un vice du contrat lui-même. C'est à obtenir ce résultat que vise

---

(1) Cf. Proposition de Loi J. O. doc. part. 1922. Chambre des députés. annexe 4934. p. 50 et annexe. 5230. p. 479.

une proposition de loi déposée en 1920 sur le bureau de la Chambre des Députés. (1)

Aux termes de cette proposition, pour qu'il y ait lésion, il faut que deux conditions se trouvent réunies. Il faut, en premier lieu, une « disproportion énorme » entre les obligations; en second lieu, une « exploitation de la gène, de la légèreté ou de l'inexpérience » de la partie lésée. Cette proposition de loi, dans l'esprit de ses auteurs, a pour objet de fixer une institution avec les caractères que son évolution lui avait donnés.

C'est pourquoi nous retenons sa définition qui d'ailleurs n'est pas seulement empruntée à l'observation de la vie de notre droit national, mais s'inspire en outre des suggestions du droit comparé. Parmi celles-ci, il convient de faire une place spéciale aux articles 138 du Code Civil allemand et 21 du Code suisse des obligations (2), où l'on retrouve, non seulement les

---

(1) Au sujet de cette proposition voir : J. O. doc. part. 1920. Chambre. annexe. 1112. p. 1786 — rapport de M. Demogue. Bull. soc. études législatives. 1921. p. 216. et Bull. soc. études législatives. 1922. p. 25.

(2) Art. 138. C. civ. allemand.

Un acte juridique qui porte atteinte aux bonnes mœurs est nul.

Est nul en particulier, un acte juridique par lequel quelqu'un en exploitant le besoin, la légèreté ou l'inexpérience d'autrui, obtient, pour lui ou pour un tiers, qu'en échange d'une prestation, on promette ou que l'on fournisse des avantages patrimoniaux qui excèdent de telle sorte la valeur de la prestation, qu'en tenant compte des circonstances, ces avantages

mêmes éléments de la notion de la lésion, mais encore les mêmes expressions.

Parvenu à la fin de cette étude sur l'évolution de l'idée de lésion, nous pensons pouvoir affirmer qu'une disproportion de valeur entre les éléments d'un contrat commutatif n'est prise en considération que parce qu'elle est le signe d'une exploitation. Peut-être pourrait-on dire que cet élément exploitation n'est pas envisagé au cas de réduction d'obligations excessives basée sur une absence partielle de cause? Mais cela serait bien osé. Car, il nous semble que dans l'esprit de la Jurisprudence, cet appel à la théorie de la cause n'a d'autre but que de permettre la correction d'un abus de supériorité.

Néanmoins, quelle application peut-on faire de ces idées d'exploitation d'une part et d'absence de cause d'autre part à la solution de la Cour Suprême?

Peut-on dire que la Cour de Cassation lorsqu'elle a déclaré rescindable pour lésion la vente précédée d'une promesse unilatérale de vente s'est fondée sur l'exploi-

---

soient, par rapport à la prestation, dans une disproportion choquante.

Art. 21 C. civ. suisse.

En cas de disproportion évidente entre la prestation promise par l'une des parties et la contre-prestation de l'autre, la partie lésée peut, dans le délai d'un an, déclarer qu'elle résilie le contrat et répéter ce qu'elle a payé, si la lésion a été déterminée par l'exploitation de sa gêne, de sa légèreté ou de son inexpérience — Le délai d'un an court dès la conclusion du contrat.

tation du vendeur par l'acheteur ? Nous ne le croyons pas, bien que la brièveté de l'arrêt de la Chambre Civile permette toutes les hypothèses. Il serait peut-être bien hasardeux en effet de dire qu'il y a exploitation du vendeur parce que le bénéficiaire de la promesse réclame purement et simplement l'exécution de l'engagement contenu dans la promesse. Le stipulant use d'un droit né d'un contrat régulièrement passé; les circonstances l'ont rendu plus particulièrement favorable, peut-on lui faire un grief de ce qu'il exige le respect de ce droit !

L'absence partielle de cause dans l'obligation du vendeur serait, dans l'espèce, une base plus sûre à l'admission de la lésion. C'est qu'en effet, dans les contrats commutatifs, la cause n'est pas seulement un élément que l'on puisse envisager au moment de la formation du contrat, c'est en outre un élément durable qui doit avoir encore la même consistance au moment de l'exécution. Mais, il nous est impossible dans le silence absolu gardé par la Chambre Civile de dire qu'effectivement elle a été guidée par cette considération. Au surplus, nous ne le croyons pas, car si elle avait été vraiment guidée par cette considération, elle l'eût fait connaître : l'argument était bon.

Alors, faut-il aller plus loin et dire que la Cour de Cassation reconnait pour fondement à la lésion la seule disproportion de valeur entre des prestations ?

---

(1) Pierre Louis-Lucas. Volonté et cause. p. 140 et s.

Cela non plus n'est pas probable, parce que rien dans ce mouvement des idées que nous venons d'analyser n'autorise une semblable croyance. La doctrine, à part de rares exceptions (1), se refuse à voir dans la lésion, rien qu'une disproportion entre les éléments d'un contrat. La Jurisprudence, dans son évolution, et la législation même la plus récente, à côté de la disproportion énorme entre les obligations, fait place à l'élément exploitation d'une partie par une autre.

En somme, la solution admise par la Cour de Cassation ne doit pas, croyons-nous, être considérée comme entraînant une modification de l'idée classique de lésion.

Dans l'esprit de la Jurisprudence, la lésion reste toujours fonction de la considération des circonstances concomitantes du consentement.

Comment alors expliquer que l'arrêt de la Cour de Cassation fasse application de la rescision pour lésion dans une circonstance où cette application est inconciliable avec toute présomption de vice du consentement, sinon par l'intervention de l'idée d'imprévision ? C'est la tentative qui fera l'objet de notre dernier chapitre.

CHAPITRE II

La Décision de la Cour de Cassation présente-t-elle un appui à la Théorie de l'Imprévision ?

Le but de la rescision telle qu'elle est organisée par le Code Civil est bien de corriger un trop grand déséquilibre entre les équivalents, quand ce déséquilibre se présente, au moment de la formation du contrat, sous la forme d'un vice du consentement. Et ce but, la Jurisprudence l'a toujours respecté. Cependant, l'arrêt de la Chambre Civile du 16 novembre 1916 s'en écarte, quand, dans l'appréciation de la lésion, il prend en considération la plus-value de l'immeuble postérieure à la conclusion du contrat de promesse de vente : il corrige ainsi un trop grand déséquilibre entre des équivalents, déséquilibre survenu à la suite d'une circonstance extérieure imprévue : la guerre.

Mais ce fait de prendre en considération un événement imprévu pour modifier l'exécution du contrat, n'est-ce pas appliquer la théorie de l'Imprévision ? C'est ce que nous essaierons d'établir après avoir fixé les traits principaux de cette théorie.

§ I. — De la Théorie de l'Imprévision en Droit Civil (1)

Un propriétaire s'est engagé à vendre son immeuble au prix de ..., à un voisin qui a dix ans pour accepter la vente ou y renoncer. Quand ce dernier se décide à invoquer la promesse, des circonstances imprévues des deux parties ont à tel point augmenté la valeur de l'immeuble que le propriétaire refuse énergiquement de tenir sa promesse. Le stipulant veut l'y contraindre, parce que, dit-il, leurs conventions font Loi. Le promettant maintient son refus, parce que, s'il exécutait, le stipulant s'enrichirait à ses dépens.

Le stipulant, pour faire valoir ses droits au maintien du contrat tel qu'il est issu de la volonté des parties au moment de sa passation, s'appuie sur le caractère d'irrévocabilité du contrat que consacre l'art. 1134. Il se fait le porte-parole de la théorie classique suivant laquelle le contrat est un tout intangible. Les volontés que les contractants ont affirmé ne peuvent être modifiées que s'il intervient entre eux un nouvel accord. La stabilité est la première condition de la sécurité. Si un contractant a confiance dans le contrat qu'il vient de passer, c'est qu'il le sait définitif, c'est qu'il sait que son

(1) Nous n'envisagerons pas ici la théorie de l'Imprévision en droit administratif qui a été formellement reconnue par le Conseil d'Etat. Notamment dans les arrêts du 30 mars 1916. D. 1916. 3. 25. S. 1916. 3. 17.; du 11 avril 1919. Gazette des Tribunaux du 4 mai 1919; du 3 août 1917. S. 1917. 2. 33.

co-contractant est, comme lui lié absolument, qu'il ne pourra pas, entre autre, faire valoir que les circonstances ont modifié les conditions d'exécution telles qu'elles avaient été envisagées. Et de même qu'il est certain que le contrat ne sera pas altéré par lui ou par son co-contractant, de même, il veut être sûr que le juge n'y apportera pas de changement. Si le contrat contient un vice, il sera infirmé pour le tout. Si non, si le contrat est régulier, le Juge n'aura d'autre pouvoir que d'assurer l'exécution de la convention. Il sera sourd aux réclamations de la partie qui allègue que les circonstances lui rendent plus lourdes ses obligations. Que le Juge n'intervienne pas entre les contractants pour modifier les effets d'une contravention, car alors, il substituerait un second contrat au premier, ou, plus exactement, il substituerait ses propres conditions aux conditions qui avaient, dans le passé, fait l'objet d'un accord de volontés.

Le promettant tient un tout autre langage.Sans doute, l'art. 1134 impose un rigoureux respect des conventions aux parties qui les ont passées et aux Tribunaux, juges des contestations qu'elles soulèvent. Et les adversaires de l'Imprévision semblent d'autant plus sévères que l'art. 1134 contient le terme de loi. Or, ils en arrivent à exiger du juge, vis-à-vis du contrat, une attitude plus rigide que celle qu'il a devant la loi. M. Gény, observant cette attitude du Juge devant la Loi s'exprime ainsi : « Celle-ci (la loi) suppose nécessairement cer-

tains rapports sociaux, certaines circonstances économiques qui apparaissent comme les conditions même de sa disposition... Supposez que ces conditions expresses ou tacites de la disposition légale viennent à disparaître. La prescription qui leur était subordonnée se modifiera, par là-même, et cessera de s'imposer à l'interprète, telle qu'elle était primitivement formulée (1) ». Or, si l'on veut établir un parallèle entre la loi et le contrat, il semble qu'il soit de bonne logique de pousser la comparaison jusqu'au bout. Comme la loi, le contrat suppose nécessairement certains rapports sociaux, certaines circonstances économiques qui apparaissent comme les conditions de sa disposition. Comme la loi encore, le contrat peut être destiné à dérouler ses effets dans un avenir lointain, et le contrat, pas plus que la loi, n'est étranger aux vicissitudes du temps. Par l'effet de ces vicissitudes, les dispositions du contrat sont appelées à perdre de leur importance. Et si le juge interprète la loi en la séparant de son origine et suivant les changements subis par le milieu social, pourquoi ne pourrait-il interpréter le contrat suivant la même technique. C'est ainsi que se fait le rajeunissement de la loi, pourquoi s'opposerait-on à un semblable rajeunissement du contrat? Cette opposition parait d'autant plus inadmissible que le même art. 1134 dans son § 3 prévoit que « les conventions doivent être exécutées de bonne foi ». Il est certain que si le contrat

(1) Gény. Méthode d'Interprétation et Source du Droit privé positif. 1919. T. 1. p. 273.

devenait funeste aux deux parties,elles en modifieraient les dispositions. S'il n'est au contraire funeste qu'à l'une d'elles, l'autre tiendra fermement à l'exécution du contrat sous prétexte de respect à leur convention. Cette attitude ne cache-t-elle pas une hypocrisie?

D'autre part, pourquoi le contrat n'est-il jamais envisagé que comme un corps simple duquel on ne peut rien retrancher, auquel on ne peut rien ajouter sans en altérer la nature. Il paraît au contraire plus conforme à la nature des choses de considérer le contrat comme un corps composé fait pour se développer et produire ses effets dans des circonstances auxquelles il parait adapté. Si ces circonstances lui deviennent impropres, si tel qu'il a été fait, il ne répond plus au but qu'il avait mission d'atteindre, pourquoi le contraindre à rester impuissant et déformé? Il faut que le contrat soit quelque chose de souple, et d'autant plus souple qu'il doit dérouler ses effets dans un avenir plus éloigné (1). Et cela, pour lui permettre d'atteindre le but que les parties s'étaient proposé en le passant. Si, lui refuser cette souplesse sous prétexte de respect à la volonté exprimée, c'est le rendre incapable de remplir son office, est-on bien sûr que cela soit encore inspirer de la volonté — cachée sans doute — mais déterminante et cause !

Il y a lieu d'ailleurs de remarquer que ces modifications, faites dans le souci de conserver au contrat son

(1) Demogue. Des modifications aux contrats par volonté unilatérale. Rev. trim. de dr. civil. 1907. p. 245.

aspect original, sa physionomie propre, ne peuvent pas être une atteinte au principe de l'art. 1134. Elles constituent au contraire une application de cette idée que « le but fait partie intégrante de la manifestation de volonté créatrice de l'obligation. On peut même dire qu'il en est l'élément essentiel. En effet, le débiteur ne consentirait certainement pas à s'obliger, s'il savait que le résultat qu'il se propose ne sera pas obtenu » (1).

Il semble donc que l'art. 1134 ne puisse pas être un obstacle à la théorie de l'Imprévision. Mais ce n'est là que l'œuvre négative de la théorie. Si l'Imprévision n'est écartée par aucun texte du Code, n'y a-t-il pas au contraire certains textes qui lui pourraient servir d'assises ? C'est l'œuvre positive.

Tour à tour, les partisans de cette théorie ont invoqué les art. 1156, 1162 (2) et 1150 (3) du Code Civil.

« On doit dans les conventions rechercher qu'elle a été la commune intention des parties, plutôt que de s'arrêter au sens littéral des termes ». Ainsi s'exprime l'art. 1156. Le Juge n'est donc pas seulement un grammairien : il doit faire plus que de donner un sens logique aux conventions qui lui sont soumises et que d'appliquer à la lettre, servilement et parfois inhumaine-

(1) Capitant. de la cause des obligations. p. 7.

(2) Louveau. Théorie de l'Imprévision. Th. Rennes. 1920. p. 109.

(3) Voirin. De l'Imprévision dans les rapports de droit privé. Th. Nancy 1922. p. 76.

ment, les clauses qu'elles contiennent. Le Juge est aussi un psychologue. A côté de la volonté déclarée, il doit pénétrer — sans pour cela se livrer à un travail fantaisiste — la volonté réelle qui donne un sens à ces déclarations. Il doit rechercher le but que poursuivent les contractants, leur commune intention Mais comment peut-on parler de commune intention dans un contrat où visiblement les parties poursuivent des buts opposés ? Cependant, cette expression n'est pas un paradoxe. Elle vise la transaction qui s'est faite entre les parties, chacune abandonnant de ses prétentions afin de pouvoir parvenir à un accord. Ce sont les éléments de cet accord qui doivent faire l'objet de la recherche du juge. Or, contrairement à ce que dit M. Capitant (1), il est permis d'affirmer que si les circonstances qui devaient troubler l'économie du contrat avait été connues lors de sa conclusion, il n'y eut point eu contrat. M.Capitant le reconnaît lui-même d'ailleurs quand il écrit « sans doute le vendeur des marchandises, le chef d'entreprise qui a embauché un salarié pour un temps déterminé se seraient soigneusement abstenus, s'ils avaient eu le pressentiment de ce qui allait survenir, mais la prévision des difficultés avec lesquelles ils allaient se trouver aux prises auraient incité bien plus encore l'acheteur et le salarié à contracter ». Qu'importe, en effet, le zèle de ces derniers à vouloir contrac-

---

(1) Capitant. Note sous Paris 21 décembre 1916. D. 1917. 2. 33.

ter s'ils n'ont en face d'eux que des individus qui s'abstiennent soigneusement !

De l'art 1162 (1) aussi, les partisans de l'Imprévision tire un argument en faveur de celle-ci. L'art. 1162 n'est que l'un des corollaires de ce principe plus général au nom duquel la loi intervient toujours pour adoucir la situation du débiteur. Or, dans le cas où des circonstances imprévisibles ont rendu très lourdes les charges du débiteur sans qu'il y ait de sa part le moindre manquement à ses obligations, il semble bien qu'il y ait lieu de lui venir en aide. Il est en effet de l'intérêt de tous que l'on évite la ruine d'un débiteur entraînée par des circonstances contre lesquelles il ne pouvait se mettre en garde. Et si l'on fait valoir les conséquences que peut entraîner la résiliation d'un marché ou sa modification, combien plus importe-t-il de faire valoir les conséquences qu'entraînent une déconfiture ou une faillite ou, simplement même, la diminution du crédit d'un débiteur.

Enfin, déclare-t-on, l'Imprévision n'est pas seulement contenue de façon implicite dans le Code Civil, elle y est encore explicitement envisagée. C'est ainsi que l'art. 1150 dispose que le débiteur n'est tenu que « des dommages-intérêts qui ont été prévus ou qu'on a pu prévoir lors du contrat ». Il y a là une disposition précise qui met en lumière toute la pensée du Code rela-

---

(1) Art. 1162. « Dans le doute la convention s'interprète contre celui qui a stipulé et en faveur de celui qui a contracté ».

tive à l'Imprévision : c'est sous forme d'interprétation de la volonté des contractants que les rédacteurs du Code ont accueilli la théorie de l'Imprévision.

§ II. — De la Part faite à la Théorie de l'Imprévision par la Décision de la Cour de Cassation

La théorie de l'Imprévision est donc au fond inspirée par le respect de la volonté des contractants. Elle part de cette idée que l'homme ne s'engage jamais qu'en considération d'un but. Si des circonstances imprévisibles humainement rendent ce but inaccessible, il devient injuste de contraindre un homme à agir au-delà de sa volonté.

La circonstance nouvelle, postérieure au consentement, qui n'a pu être normalement envisagée et qui bouleverse complètement l'économie du contrat, méritant d'être prise en considération lors de l'exécution du contrat, tel est l'élément fondamental de l'Imprévision. Or il n'est pas téméraire d'affirmer que c'est la prise en considération de cette circonstance nouvelle qui a déterminé la décision de la Cour de Cassation.

Nous avons vu que l'arrêt de la Cour de Cassation faisait implicitement la distinction entre promesse de vente-avant-contrat et vente-contrat définitif. Or, le but invariable de tout avant-contrat est la conclusion du contrat définitif. Ce contrat se fera d'ailleurs aux conditions qui ont été fixées dans l'avant-contrat et que le promettant s'est engagé à respecter. Car le contrat défi-

nitif n'est pas seulement le début d'un nouveau rapport de droit entre les parties qui le passent, il est aussi l'exécution d'une obligation de faire contractée par le promettant dans l'avant-contrat. (1) Au cas de promesse de vente, le promettant s'est engagé à vendre son immeuble pour un prix déterminé qui en représente la valeur exacte au jour de la promesse. De cette équivalence entre le prix et la chose, il résulte l'intention du vendeur de ne se défaire de sa chose que dans des conditions normales. Survient entre le contrat de promesse de vente et le contrat de vente un événement imprévu qui double la valeur de l'immeuble, le but que cherchait le vendeur ne sera pas atteint. Il s'était engagé, il avait aliéné sa liberté à l'égard de son immeuble dans un but déterminé : recevoir en échange un prix égal au dit immeuble. Si on le contraint à exécuter malgré les circonstances nouvelles, on le contraint au-delà de sa volonté. Et cela peut sembler d'autant plus rigoureux que, par hypothèse, il n'y a pas encore de situation, à proprement parler, définitive. En effet, il n'est pas exact de dire que la mauvaise situation du promettant résulte de sa promesse de vendre, au contraire cette situation mauvaise découlera nécessairement de la vente. Mais la vente n'est pas faite ! et si elle se fait aux termes stipulés dans la promesse, elle ne correspondra plus à la volonté du promettant. C'est ce qu'a pensé la Cour de Cassation, trop heureuse de pouvoir

---

(1) Leduc. Des avant-contrat. Thèse Paris 1909. p. 108.

en l'espèce, exciper de la lésion pour déclarer la vente rescindable.

En appliquant en ce cas la rescision pour lésion, la Cour de Cassation considère, nous croyons qu'il est difficile d'en douter, la clause *rebus sic stantibus* (1) comme étant sous-entendue.

Cette clause n'a pas seulement un passé qui témoigne en sa faveur, elle peut encore invoquer certaines dispositions expresses de lois toujours en vigueur. Nous citerons d'abord l'art. 1889 du Code Civil, qui pour n'envisager qu'une situation exceptionnelle ne fait pas moins de cette clause un usage redoutable. « Néanmoins, si, pendant ce délai, ou avant que le besoin de l'emprunteur ait cessé, il survient au prêteur un besoin pressant et imprévu de sa chose, le juge peut, suivant les circonstances, obliger l'emprunteur à la lui rendre ». Il ne s'agit pas ici, en effet, de refuser l'exécution d'une obligation devenue trop lourde, il s'agit de reprendre ce qui avait été déjà livré, de défaire ce qui avait été fait, et cela c'est beaucoup plus grave. Le Code Autrichien dans l'art. 936 contient une disposition relative aux avant-contrats ainsi conçue « La stipulation par laquelle on convient de conclure un contrat dans l'avenir n'est obligatoire que lorsque les circonstances

(1) Cette clause à qui les canonistes avaient donné sa vraie portée n'a pour ainsi dire pas été appliquée en France. An contraire, l'Allemagne et l'Italie l'ont très longtemps admise. Cf. Serbesco. Rev. tr. droit. civil. 1917. p. 349.

n'ont pas changé dans l'intervalle de manière à ce que le but expressément déterminé ou résultant des circonstances ait été rendu impossible, ou encore que la confiance de l'une des parties dans l'autre ait été détruite ». Cette dernière disposition exprime clairement ce qui la justifie : le souci de respecter le but envisagé par les parties. Voilà pourquoi M. Wahl disait que le juge libre d'apprécier l'intention des parties pouvait déclarer qu'elles ont sous-entendu la clause *rebus sie stantibus*. (1)

Si la Cour de Cassation dans son arrêt de 1916 n'a pas formellement invoqué la clause *rebus sie stantibus*, c'est encore une fois que la rescision pour lésion lui permettait de ne la point invoquer. Mais nous croyons qu'il est vrai de dire que la Cour Suprême a été impressionnée par les augmentations de valeur causées par la guerre et qu'elle a tranché la question, ainsi qu'elle l'a fait, par considération du but qui animait le promettant.

Il semble que l'on ait trop considéré l'arrêt du 16 novembre 1916 comme entraînant une modification du caractère de la rescision pour lésion et que l'on n'ait pas assez tenu compte de sa vraie originalité qui réside, en ce qu'il s'inspire de la théorie de l'Imprévision.

En effet, ce qui a déterminé cet arrêt, ce n'est pas telle ou telle position de la Cour Suprême par rapport à la notion de la lésion, c'est le fait des augmentations de valeur des immeubles causées par la guerre. Puis, elle a justifié sa décision par la distinction technique

entre avant-contrat et contrat définitif et l'application de l'art 1675 dont les termes sont formels. Or, reconnaître une telle importance aux faits postérieurs à la promesse de vente, qu'est-ce donc, sinon reconnaître le principe de l'Imprévision ?

CONCLUSION

L'arrêt du 16 novembre 1916 est donc au fond très nettement inspiré par l'idée d'imprévision. Nous dirons plus : il prouve plus utilement que de longues discussions la nécessité qu'il y a de reconnaître l'imprévision comme une théorie distincte. Elle a sa place dans un code largement inspiré du principe de l'autonomie de la volonté, car elle apparaît, ainsi que la lésion, comme une garantie apportée à ce fameux principe.

Mais, comme la lésion encore (1), elle ne doit être que cela. En effet, de même que la lésion est quelque chose de plus qu'un déséquilibre entre des prestations respectives apparu dès la formation du contrat, de même l'imprévision est plus qu'un déséquilibre surve-

(1) Sur le rapprochement entre lésion et imprévision, cf. Voirin op. cit. p. 70 et s. et M. André Rouast au D. 1923. 2. 17. Ils ne paraissent pas avoir suffisamment vu ce que l'imprévision contenait de subjectivisme, puisque M. André Rouast notamment conclut de ce rapprochement : « C'est donc bien l'idée de lésion qui est au fond de la théorie de l'imprévision, à condition de l'entendre dans son sens large et de renoncer à en faire un vice du consentement ».

nu dans le cours de l'exécution d'un contrat. La lésion est un déséquilibre qui provient d'une altération de volonté provoquée par l'erreur ou la contrainte. L'imprévision est un déséquilibre qui, né d'une circonstance nouvelle, fausse le jeu des volontés qui s'étaient liées en considération d'un but qu'elles eussent atteint sans la survenance de cette circonstance imprévisible.

Donc en matière d'imprévision comme en matière de lésion, le déséquilibre ne suffit pas à lui seul à vicier le contrat. En effet, en matière de lésion le déséquilibre a pu être voulu et voulu par une volonté saine, au cas de donation déguisée par exemple. En matière d'imprévision, il peut être accepté d'avance, quand, par exemple, les parties ont voulu jouer, courir un risque.

Il en résulte que pour savoir si la survenance d'une circonstance imprévue qui entraîne une rupture d'équilibre entre les éléments d'un contrat mérite d'être prise en considération, le juge devra rechercher quelles étaient les intentions des parties lorsqu'elles ont contracté, de même qu'au cas de lésion, il s'efforce de déterminer la part d'erreur ou de contrainte de la partie lésée.

Cette recherche d'intention sera d'autant plus difficile à faire qu'il s'agira presque toujours de contrats à long terme ou d'avant-contrats dont la transformation en contrat définitif sera fixée pour un avenir plus ou moins lointain. On sera souvent tenté de confondre contrat à long terme et avant-contrat avec opération de

jeu. Confusion regrettable, car un contrat à long terme, un marché à livrer par exemple, peut être autre chose qu'une spéculation sur la hausse ou la baisse des marchandises, il peut être une opération sage présentant toutes les garanties possibles. Cela est surtout vrai dans l'avant-contrat. Le propriétaire qui promet de vendre son immeuble pour un prix de ..... ne peut pas spéculer sur la baisse, car il sait bien que si son immeuble vient à perdre de sa valeur, le stipulant se gardera bien d'invoquer la promesse. Cependant, le débiteur d'un avant-contrat peut avoir intérêt à s'engager pour l'avenir. C'est pourquoi nous pensons qu'il y aurait intérêt à s'inspirer de cette disposition du Code autrichien (1). : « La stipulation par laquelle on convient de conclure un contrat dans l'avenir n'est obligatoire que lorsque les circonstances n'ont pas changé dans l'intervalle, de manière à ce que le but expressément déterminé ou résultant des circonstances eût été rendu impossible ».

L'imprévision apparaîtrait alors comme un tempérament apporté dans un esprit de justice à la situation plus particulièrement défavorable du promettant d'un avant-contrat et surtout comme une garantie de sa volonté.

Vu : *Le Doyen*,
Ch. TURGEON.

Vu : *Le Président de la Thèse*,
Rennes, 9 *Juin* 1923.
Paul LEREBOURS-PIGEONNIÈRE.

Vu et permis d'imprimer :
Le Recteur de l'Académie de Rennes,
Rennes, 16 *Juin* 1923,
GÉRARD-VARET.

---

(1) Article 936.

BIBLIOGRAPHIE

Aubry et Rau. — *Cours de droit civil français*, 4e Edit. T. IV.

Capitant. — *Transformations du droit dans les principaux pays depuis cinquante ans.* T. 2. p. 31. — *De la Cause des obligations.* 1923. — Note au D. 1917. 2. 33.

Charmont. — *La socialisation du droit. Rev. de métaphysique et de Morale.* 1903.

Colin et Capitant. — *Droit civil français.* T. 2.

Demogue. — *Des modifications au contrat par volonté unilatérale* Rev. trim. de droit civil. 1907. p. 245. — *Rapport sur la proposition de M. Guibal sur la lésion.* Bull. Soc. d'Etudes Législatives. 1922. p. 25. — *Notes de jurisprudence.* Rev. trim. de ch. civ. 1918. p. 121. 1922. p. 409.

Dijol. — *La justice dans les contrats et les obligations lésionnaires.* Ch. Montpellier 1918.

Geny. — *Méthode d'interprétation et sources en droit privé positif.* 2 vol. 2e édit. 1919.

Gounot. — *Le principe de l'autonomie de la volonté en droit privé.* Th. Dijon. 1912.

Guibal et Dupin. — *Proposition de loi sur la lésion.* J. O. doc. parl. 1920. n° 1112. P. 1786.

Guillouard. — *De la vente.* T. 2. 3e édit. 1904.

Hayem. — *De l'idée de lésion, dans les contrats entre majeurs.* Th. Paris 1899.

Japiot. — Notes au S. 1920. 2. 113. — 1921. 2. 73.

Lalou. — Note au D. 1922. 2. 89.

Leduc. — *Des avant-contrats.* Th. Paris 1909.

Louveau. — *Théorie de l'Imprévision en droit civil et en droit administratif.* Th. Rennes. 1920.

Louis-Lucas. — *Volonté et Cause.* Th. Dijon 1918.

Maury. — *Essai sur le rôle de la notion d'équivalence en droit civil français.* 2 vol. Th. Toulouse. 1920.

Nast. — *De la fonction de la jurisprudence dans la vie juridique française.* 1922.

Perreau. E.-H. — *Technique de la jurisprudence en droit privé.* T. 2. 1923.

Planiol. — *Droit civil français,* 7e édit. T. 2.

Rouast. — Note au D. 1923. 2. 17.

Saleilles. — *Etude sur l'obligation générale de l'obligation d'après le premier projet de Code civ. allemand.* 1901. — *De la déclaration de volonté.* 1901. — *Introduction à l'étude du Droit civil allemand.* 1904. — Bull. Soc. d'Etudes législatives. 1905. p. 325.

Tarde (de). — *De l'idée du juste prix.*

Voirin. — *De l'Imprévision dans les rapports de droit privé.* Th. Nancy 1922.

Wahl. — Note au S. 1916. 1. 17.

Worms. — *De la déclaration unilatérale considérée comme source d'obligation.* Th. Paris 1891.

TABLE DES MATIÈRES

Introduction 7

PREMIÈRE PARTIE

Exposé de la Jurisprudence 13

DEUXIÈME PARTIE

De la justification quant aux textes en vigueur de la décision de la Cour de Cassation 27

TROISIÈME PARTIE

Des répercussions possibles de la décision de la Cour de Cassation 39

Chapitre Premier. — La décision de la Cour de Cassation implique-t-elle un élargissement de l'idée classique de lésion ? 41

Section I. — Du fondement rationnel et juridique des théories subjective et objective de la lésion 41

Section II. — De l'évolution de l'idée de lésion depuis le Code civil 47

§ 1er. — La doctrine 48

§ 2. — La Jurisprudence 53

§ 3. — La législation 59

Chapitre II. — La décision de la Cour de Cassation présente-t-elle un appui à la théorie de l'Imprévision ? 67

Section I. — De la théorie de l'Imprévision en droit civil .. 68

Section II. — De la part faite à la théorie de l'Imprévision par la décision de la Cour de Cassation 75

Conclusion 81

Bibliographie 85

IMPRIMERIE A. RÉTY, MEULAN (S.-ET-O.), TÉL. 64